مكتبة

مانكور أولسون

صعود الأمم وانحدارها

النمو الاقتصادي، التضخم والجمود الاجتماعي

ترجمة: متيم الضايع

صفحة 7

mohamed khatab



صعود الأمم وانحدارها



الكتاب
صعود الأمم و انحدارها
المؤلف
مانكور أولسون

الطبعة الأولى: 2023
الترقيم الدولي:
978-603-8387-48-1
رقم الإيداع:
1444/9233

E-mail: admin@page-7.com

Website: www.page-7.com

Tel.: (00966)583210696

العنوان: الجبيل، شارع مشهور،
المملكة العربية السعودية.



The Rise and Decline of Nations:
Economic Growth, Stagflation, And Social Rigidities

by Mancur Olson

صعود الأمم وانحدارها

« النمو الاقتصادي، التضخم، والجمود الاجتماعي»

مانكور أولسون

ترجمة: متيم الضايع

صفحة

إلى إيليكا، ومانكور سيفيرين وساندر ....

المحتويات

مقدمة «إدوارد غلاسر» لإصدار دار نشر «فيريتاس بابر باك»

يصوّر كتاب «*صعود الأمم وانحدارها*»، لمانكور أولسون، العملية التي يؤدي من خلالها الازدهار السلمي، إلى تكوين «ائتلافات توزيعية» تثري نفسها من خلال زيادة «تعقيد التنظيم ودور الحكومة وتعقيد التفاهمات». ثم تؤدي هذه التغيرات إلى «إبطاء قدرة المجتمع على تبنّي تقنيات جديدة، وإعادة تخصيص الموارد استجابة للظروف المتغيرة، وبالتالي تقليل معدل النمو الاقتصادي». ويؤدّي هذا الازدهار السلمي إلى ظهور جماعات المصالح التي تستخدم أدوات الحكومة لتحقيق أهدافها الخاصة. وفي نهاية المطاف، تخنق جهود هذه الجماعات الديناميكية الاقتصادية، وتدمّر الازدهار الذي أوجدته. يمكن لهذا التتابع أن يُسمّى «دورة أولسون»، وعلينا أن نكون حذرين من أن نعلق في منعطفاتها.

ازدادت أهمية رسالة هذا الكتاب للغاية، لأن أمريكا (ومعظم دول العالم الثري) قد تطوّرت بالطريقة التي توقّعها أولسون تماماً. وأصبحت جماعات المصالح الخاصة أكثر رسوخاً من أي وقت مضى، مثل أصحاب المنازل الذين يعرقلون أية عملية بناء جديدة، والمتقاعدين الذين يعارضون أي إصلاح لتوفير تكاليف الرعاية الطبية. وانتشرت الأنظمة التي تحمي من هم داخل المجموعة، مثل اشتراطات الترخيص المهني لمصممي الديكور وبائعي الزهور. وتراجع إنشاء الأعمال التجارية الجديدة بين ثمانينات القرن الماضي والعقد الأول من القرن الحادي والعشرين. (1)، ونما الاقتصاد الأمريكي منذ عام 1980 بنسبة أقلّ بكثير مما كانت عليه قبل هذا التاريخ. (2)

قرأت كتاب «*صعود الأمم وانحدارها*» للمرة الأولى عام 1993 بعد تلقّي رسالة لطيفة من أولسون ردّاً على بحث شاركت في تأليفه، ووجدتُ فيه أن القطاعات الصناعية، والكثير من الشركات الصغيرة نمت بسرعة أكبر من القطاعات التي تهيمن عليها الشركات الكبيرة. (3) ووافقت، بعد قراءة كتابه، أن أدلّتنا تدعم وجهة نظر أولسون التي تقول إن الكيانات الكبيرة المنظّمة غالباً ما تتمكّن من كبت المنافسة، مما يؤثر على النمو في النهاية. لكنني فشلت في إدراك الأهمية الكبرى لعمله.

لم يكن لدي أي خلاف مع العناصر الأساسية في منطق أولسون. لقد كان محقّاً بالتأكيد في «أن المجتمعات المستقرّة ذات الحدود الثابتة تميل إلى جمع المزيد من المنظّمات وجماعات التواطؤ للعمل الجماعي بمرور الوقت». وغالباً ما تكون جماعات المصالح الخاصة هذه ضارّة: «تقوم منظّمات المصالح الخاصة وجماعات التواطؤ، بشكل عام، بتقليل الكفاءة والدخل الجماعي في المجتمعات التي تعمل فيها وتجعل الحياة السياسية أكثر انقساماً». ومع أنني وافقت على أن هذه العملية قد تحدث، إلا أنني كنت أشكّك في وجهة نظر أولسون التي تقول إن «تراكم الائتلافات التوزيعية» تقرر مصير الدول في الواقع.

لم تبدُ أفكاره بهذا القدر من الأهمية في أمريكا ما بعد «ريغان». وربما وصف أولسون المملكة المتحدة بدقّة خلال شتاء الاستياء المليء بالصراعات (1978-1979)، لكن تلك الفترة كانت أشبه بالصباح في أمريكا. خلال عهد «كارتر» و«ألفريد كوهن»، تراجعنا عن تنظيم قطاع النقل. ثم طلب «ريغان» بإخضاع كافة أدوات التنظيم الفيدرالية الجديدة لتحليل التكلفة والربح، ثم تخفيض معدّلات الضرائب.

بدا اقتصادنا المادي مرناً للغاية مع تحوّله من التصنيع إلى الخدمات. وفي السنوات العشر التي أعقبت شهر يناير عام 1981، ارتفع إجمالي العمالة الخدمية

بنسبة 28 بالمئة، مضيفاً 19 مليون وظيفة جديدة. (4) ونظراً لأن منطق أولسون السليم لا يبدو قابلاً للتطبيق في الولايات المتحدة، فإنه لم يتحدَّ إيماني الراسخ بالعقيدة الاقتصادية التي تقول إن النمو مدفوع إلى حد كبير بالتغير التكنولوجي وتراكم العوامل مثل رأس المال البشري والمادي.

بعد ثلاثين عاماً، بدا أولسن ذا بصيرة حادّة، وبدوت ساذجاً. فعدتُ إليهِ بعد دراسة أنظمة استخدام الأراضي التي تحدّ من نمو المناطق الأكثر إنتاجية في أمريكا، بما في ذلك وادي السيلكون، مما يضمن أن تكون قيم الممتلكات في هذه الأماكن باهظة. بدا أصحاب العقارات الذين يعارضون كل تطوّر جديد، ويسنّون قوانين صارمة، مثالاً رائعاً على «ائتلافات التوزيع» التي وضعها أولسون. ومع بداية القرن الحادي والعشرين حتى نهاية العقد الأول منه، بدا أن أمريكا تستجيب ببطء للصدمات الكبرى، مثل الركود الكبير وتدفّق الواردات الصينية التي أشار إليها «أوتور، دورون، وهانسون» باسم «الصدمة الصينية». (5) وبدا قطّاعنا العام متصلباً بالشكل ذاته، حيث أن خمسة وعشرين عاماً من إصلاح قطاع المدارس العام لم يقدّم أي شيء يُذكر لتحسين محنة أطفال المناطق الحضرية الفقيرة.

إذا كنت تشاركني أي جزء من وجهة نظري بأن أمريكا غالباً ما تدلّل من هم منها وتتجاهل الغرباء عنها. فعليك أن تتابع القراءة. فقد توقّع أولسون هذه النتيجة. حتى إذا لم يقدّم كتاب «صعود الأمم وانحدارها» أية حلول سريعة للمشكلة، فإنه يقدّم تحليلاً واضحاً للغاية. وهذا هو المكان المناسب للبدء بالتأكيد.

صعود مانكور أولسون

تعطينا حياة مانكور أولسون بمثال رائع حول الطريقة التي مكّنت فيها أمريكا أواسط القرن العشرين الغرباء عنها من ارتقاء مستويات عليا في المؤسسة. وُلِدَ

أولسون عام 1932 في «غراند فوركس» في داكوتا الشمالية، وهي بلدة ريفية نائية لا يتجاوز عدد قاطنيها عشرين ألف نسمة. وكان والداه مزارعين نرويجيين مهاجرين. وقد تمكّن من الصعود في هذه السنوات من خلال الاستثمارات العامة في المؤسسات التعليمية مثل جامعة نورث داكوتا في «غراند فوركس» وكليّة نورث داكوتا الزراعية، حيث حصل أولسون على درجة البكالوريوس.

أخرجه تفوّقه الأكاديمي، وحماسه المتصاعد للأفكار، من الحياة المغمورة في نورث داكوتا. حيث حصل على منحة رودوس للدراسة في أكسفورد. وقد حصل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة هارفرد عام 1963، وانضم إلى جامعة برينستون كأستاذ مساعد. وأصبح خلال أربع سنوات نائب مساعد وزير الصحّة والتعليم والرعاية الاجتماعية الأمريكية. وبحلول ذلك الوقت، كان قد نشر أول كتاب له بعنوان «*منطق العمل الجماعي*».

ذلك الكتاب، ذلك العملاق الفكري الحقيقي، ترك أثره في مجال العلوم السياسية والاقتصاد وعلم الاجتماع. علم الاقتصاد هو دراسة الأنظمة، وتوضيح أن التفاعل بين الأشخاص غالباً ما يؤدي إلى نتائج تختلف اختلافاً جذرياً عن أهداف هؤلاء الأشخاص. وقد استخدم «آدم سميث» استعارة «اليد الخفية» لوصف كيف أن الناس في الأسواق، «رغم أنانيتهم الطبيعية وجشعهم.... ودون قصد منهم، ودون أن يعرفوا ذلك، يقدّمون مصالح المجتمع، ويوفّرون الوسائل التي تساعد على نشأة جماعات منعزلة تتطوّر إلى جماعات جديدة». (6) وقد شرح «توماس شيلنغ»، مُستشار أولسون، في كتابه بعنوان "الدوافع البسيطة والسلوك الدقيق" (Micromotives and Macrobehavior)، كيف تستطيع الجماعات عادة أن تُنتج أقلّ من مجموع ما تُنتجه أقسامها. فالأشخاص الذين يرغبون في الاندماج لكنهم يفضّلون ألا يكونوا أقليّة في مجتمعاتهم الخاصة يمكن أن يعدّلوا مواقعهم بطرق تؤدي إلى تأسيس مدنٍ معزولة تماماً.

ركّز كتاب «*منطق العمل الجماعي*» على الهوة الكبيرة بين الحوافز الخاصة والسلوك الجماعي. وبدأ بالإشارة إلى أنه «يمكننا التسليم غالباً بأن جماعات الأشخاص ذوي المصالح الخاصة عادة ما تحاول تعزيز هذه المصالح، على الأقل عندما يتعلّق الأمر بأهداف اقتصادية». (7) وكان «كارل ماركس» هو المشرّع البارز لوجهة النظر القائلة إن الطبقات الاجتماعية، مثل البرجوازية، تعمل بشكل متماسك على تعزيز مصالحها الجماعية. ومع ذلك، أدرك أولسون أن هذه الفرضية كانت خاطئة أساساً لأن الاستفادة الشخصية دون مساهمة مكافئة تقوّض بشدّة الجهود الجماعية لتعزيز المصالح الطبقية.

غالباً ما يقدّم الرأسماليون الأفراد مصالحهم الخاصة على مصالح صناعاتهم أو المصالح الأكبر للرأسمالية. وغالبًا ما يضع الرأسماليون الأفراد مصالحهم الخاصة على مصالح صناعتهم أو المصالح الأكبر للرأسمالية. أدرك علماء الاحتكار والمنافسة في القرن التاسع عشر، مثل «برتراند» و«كورنوت» أن الشركات الفردية تخفّضُ الأسعار حتمًا إلى مستوى أقل من السعر الاحتكاري للاستيلاء على حصّة أكبر من السوق. فأقحم أولسون هذه الملاحظة في المجال السياسي: «مثلما لا يكون من المنطقي أن يحدّ مُنتجٌ معين من إنتاجه ليرفع سعر صناعته، لا يكون منطقياً بالنسبة إليه أن يضحّي بوقته وماله لمجموعة ضغط للحصول على دعم حكومي للصناعة» (8)

أدّت هذه الملاحظة لاحقاً إلى زيادة تركيز أولسون على الظروف التي يمكن للجماعات بموجبها تعزيز مصالحها بشكل فعّال. ويمكن للجماعات الصغيرة أن تكون أقوى من الكبيرة لأن بسبب قلّة تكاليف التنسيق الخاصة بها، ولأن مشاكلهم المرتبطة بحصولهم على نتائج دون جهد مقابل يمكن التحكّم فيها بشكل أفضل. ولا يمكن للمنظّمات تمثيل جماعات كبيرة بشكل ناجح إلا إذا كان لديها القدرة على تقييد أرباحها على أعضائها. تنجح النقابات بهذه الطريقة في شركات «المتاجر المغلقة»، التي توافق على توظيف أعضاء النقابات فقط. وغالباً

ما تزدهر جماعات الضغط الفعّالة بسبب قدرتها على بيع المنتجات الثانوية لأنشطتها السياسية، مثل الروابط الاجتماعية أو الوصول إلى التجارة مع أعضائها.

خلال الأعوام الثمانية عشر الفاصلة بين كتاب «منطق العمل الجماعي» وهذا الكتاب، انتقل أولسون إلى جامعة ميرلاند وأصبح شخصية رئيسية بين اقتصاديي «الخيار العام»[1]، الذين فكّروا في الأسباب التي تجعل الحكومات تفعل ما تفعله. ونظر علماء السياسة بشكل عام إلى أولسون بطريقة أكثر إيجابية من الطريقة التي نظروا بها إلى آخرين من هذه المجموعة مثل «جيمس بوكانان» و«جوردن تولوك»، ربما لأن أولسون بدا أكثر دوغمائية. (كما ساعده حماسه المتقد) كان الاقتصاديون أقلّ اهتماماً بكتاب «منطق العمل الجماعي» لأن تركيز الكتاب على النتائج السياسية جعله أقل مركزية في مجالهم (ومجالي).

لكن كتاب «صعود الأمم وانحدارها» أعاد انتباه أولسون إلى قلب الاقتصاد. لم يشرح أولسون في هذا الكتاب سبب قيام بعض الصناعات بالضغط بشكل أكثر فاعلية من غيرها. بل أوضح سبب ازدهار بعض الاقتصادات وتراجع بعضها. كما أوضح سبب ازدهار الغرب الأمريكي بينما كانت نيويورك تواجه الإفلاس، ولماذا أصبحت ألمانيا ما بعد الحرب غنية بينما أصبحت بريطانيا في الفترة ذاتها راكدة. لقد رأى القوى السياسية تلوح في الأفق بشكل كبير فيما يتعلّق بالمصير الاقتصادي للأمم، وقد صاغ نظرية كاملة حول كيفية تأثير الاقتصاد على الحياة السياسية، وكيف تؤثر السياسة على الاقتصاد بشكل متبادل.

---

(1) نظرية الخيار العام (Public choice theory): نظرية تقوم على استخدام الأدوات الاقتصادية لمعالجة المشاكل التقليدية في العلوم السياسية (المترجم).

دورة أولسون

يبدأ ما سأطلق عليه «دورة أولسون» بصفحة بيضاء ربما حدثت بعد حرب أو ثروة أدّت إلى تجريد معظم جماعات المصالح الموجودة مُسبقاً. ربما تتلاءم ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية، أو اليابان في نهاية حروب القرن السادس عشر، مع هذه الظروف. إذا كان النظام السياسي الأوَّلي يتضمن حكومة من النوع الصحيح – أي قوية بما يكفي لحماية الأرواح والممتلكات، لكنها ليس بتلك القوة التي تجعل نزوات الحاكم تخنق التجارة والمبادرة الفردية بسهولة - يبدأ النمو ثم يشجّع نمو الثروة رواد الأعمال السياسيين على تشكيل جماعات مصالح صغيرة متماسكة وتسعى إلى السلطة. وتضغط الشركات على الحكومة من أجل تنظيم وقائي. ويُنشئ العمال النقابات والاتحادات العمالية. ويشكّل موظفو القطاع العام آلات سياسية لحماية مزاياهم.

المكوّن الأساسي الذي يؤدي إلى نجاح هذه الجماعات هو أن الفوائد التي تجنيها تتدفّق إلى مجموعة مركزية من الأعضاء، بينما يتم فرض تكاليفها على المجتمع ككل. وتتوزّع هذه التكاليف على نطاق واسع بما يكفي للحدّ من الغضب العام الكافي لخنق هذه الجهود، أو خلق حركة مضادة تقوم على ردّ فعل سلبي. سيجد أولئك الذين لا يستفيدون من إحدى الجماعات الحالية رأس مالهم السياسي موجّهاً بشكل أفضل من خلال تشكيل مجموعة مصالح ضيّقة خاصة بهم بدلاً من محاربة جماعات المصالح القائمة حاليا.

أدّى الاستقرار والنمو الاقتصادي إلى نتيجة سياسية، وانتشار جماعات المصالح. وعلى الرغم من أنها بدأت ضعيفة، إلا أنها تزداد قوة مع زيادة فوائدها المركزة. والآن تعود «دورة أولسون» إلى الاقتصاد. تخلق هذه الجماعات كلها الكثير من الحواجز أمام التغيير إلى درجة أن المجتمع يمنع ريادة الأعمال. يكاد كل جهد جديد يخضع لوطأة سطوة المصالح الراسخة. ولا يعود الاقتصاد قادراً على

التكيّف مع الظروف المتغيّرة.

أوضح أولسون أفكاره عبر التركيز على اليابان في فترة «أيدو»[2]، وبريطانيا في سبعينيات القرن العشرين، والثروات المختلفة في أماكن ضمن الولايات المتحدة الأمريكية. حتى أنه قدّم حالات التراجع على مستوى الدولة، التي تتوافق مع نظريته حول النجاح المبكّر الذي يؤدي إلى التصلّب، وإلى الفشل في نهاية المطاف. ودعمت فرضيته التطورات الإقليمية التي حدثت في أمريكا عام 1982، وتكاد لا تكون هذه التطوّرات مفهومة في عام 2022 لولا فرضيته.

دورة أولسون والانحدار الأمريكي

أشار أولسون في كتابه «صعود الأمم وانحدارها» إلى أن المناطق القديمة في أمريكا، مثل المنطقة الشمالية الشرقية، والغرب الأوسط، كانت منظّمة للغاية، وغالباً ما هيمنت عليها جماعات راسخة، بما في ذلك النقابات والشركات الكبرى. وكانت المناطق الأحدث، مثل المنطقة الغربية، أكثر انفتاحاً. وباتباع منطق «دورة أولسون»، يجب أن تنمو هذه المناطق الجديدة بسرعة أكبر من القديمة. كما أوضح أن السنوات التي تلت قيام الدولة كانت مرتبطةً بنمو الدخل بشكل سلبي، وبعضوية النقابات بشكل إيجابي. كما ارتبط مستوى التحضّر عام 1880، وهو ممثل آخر للتنمية طويلة الأمد، بالنمو البطيء بعد عام 1965.

لاحظ أولسون أيضاً النمو السريع في الجنوب. فالجنوب يعدُّ قديمًا من النَّاحية التقنية، لكن أولسون ناقش بأن الحرب الأهلية مزّقت جماعات المصالح الخاصة في الجنوب، وبعد ذلك في القرن العشرين، «تم إضعاف نمط الائتلافات القديمة

---

(2) فترة أيدو جيداي (1603-1868)، هي آخر الفترات من تاريخ اليابان القديم، وقد مهدت لقيام فترة (ميجي) التي تُعتبر بداية التاريخ الحديث للبلاد (المترجم).

في الجنوب بسبب الصفقة الجديدة والسياسات الفيدرالية لما بعد الحرب، والتأثيرات العالمية التي نتجت عن تطوّر الاتصالات والنقل، وبسبب مقاومة السود المتزايدة، والتكيّف مع التقنيات الجديدة وأساليب الإنتاج، وربما بسبب عوامل أخرى». (9) وبالتالي، بعد عام 1965، لم يكن الجنوب معطَّلًا بمزارعي القطن «الضعفاء العجزة» ولا بنقابات عمال لا وجود لها. لذلك نمت المنطقة بشكل كبير.

منذ ذلك الحين، ناقش الاقتصاديون الأهمية النسبية للتنظيم وفقاً إلى درجة حرارة يناير والصدمات الصناعية ومتوسط التراجع، لكن هناك بعض الحقيقة في وجهات نظر أولسون. وقام «هولمز» بتوثيق فترات انقطاع النمو الكبيرة على حدود الدولة، والتي لا يمكن أن تعكس سوى أهمية الخيارات العامة مثل قوانين الحق في العمل. (10) وفي عام 1982، ربما لم يفكّر أولسون كثيراً في أنظمة استخدام الأراضي، لكن العمل اللاحق أظهر أن نمو «الحزام الشمسي» (ولا سيما منذ عام 1980) يعكس جزئياً سهولة البناء في الولايات الجنوبية والغربية الأقل تنظيماً في أمريكا. (11)

لكن في حين بدا الشمال الشرقي والغرب الأوسط وكأنهما خاسرين مؤسفين بسبب «دورة أولسون» عام 1982، بدت البلاد على شبكة عالم الأعمال الأمريكي وكأنها على ما يُرام. ربما أُصيبَت مدينة نيويورك بخلل وظيفي في السبعينات، إلا أن أي شخص كان قادراً على الانتقال إلى دالاس أو حتى لوس أنجلوس. كان للبلد كله مجال واسع للنمو نظراً لوجود مناطق جديدة لم تتأثّر بالأنظمة التي تحدّ من التغيير.

مع ذلك، منذ عام 1982، حدثت صدمات إقليمية مختلفة جعلت «دورة أولسون» مصدر قلق وطني. وكما يمكن أن نتوقّع، أصابت صدمات السبعينيات، صدمة ارتفاع أسعار النفط، و«صدمة اليابان» من المنافسة مع قوة

تصنيعية عظمى جديدة، مناطق أمريكا القديمة المنظّمة بشكل غير متناسب. وكان العلاج الطبيعي هو الانتقال إلى المناطق الأحدث ذات التنظيم الخفيف، وكان الانتقال سهلاً لأن قوانين تقييد البناء في المناطق المزدهرة كانت قليلة.

لكن بعد عام 1982، تعرّضت الأماكن الأكثر تنظيماً في أمريكا لصدمة إيجابية، بينما تعرّضت الأقل تنظيماً لصدمة سلبية. الصدمة الإيجابية هي صعودُ اقتصاد المعلومات. وجاءت لصالح الأجزاء الأكثر تعليماً وتحضّراً وتنظيماً بما فيها سان فرانسيسكو ونيويورك وبوسطن. أما الصدمة السلبية فكانت تدفّق الصادرات من الصين، وفي النهاية موجة المدّ. أصابت تلك الصدمة بشكل غير متناسب المناطق الأقل تنظيماً وتعليماً، بسبب قلّة تكلفتها، وجذبها للصناعات التي انتقلت من الولايات المتحدة قبل عام 1990 مثل صناعة الملابس والمنسوجات.

لم تتنبّأ «دورة أولسون» بهاتين الصدمتين، لكنهما تتوافقان تماماً معها. وكان هناك قوى أخرى تؤثّر على الاقتصادات المحليّة مثل قوة التغير التكنولوجي. وعلاوة على ذلك، هناك جزء واحد من ثورة تكنولوجيا المعلومات يمكن فهمه على أنه إظهار لدورة أولسون. منذ منتصف تسعينيات القرن العشرين، قام مبتكرون، مثل أولئك الذين أسّسوا مواقع مثل «غوغل» و«فيسبوك»، بالعمل في الفضاء الإلكتروني، وهي منطقة جديدة دون تلك الأنظمة التي تقيّد روّاد الأعمال في العالم المادي. ووفقاً لوجهة النظر هذه، توقّعت دورة أولسون تراجعاً في أهمية العالم المادي القديم، وارتفاعاً في أهمية العالم الافتراضي الجديد.

كان ردّ الفعل الطبيعي على هاتين الصدمتين هو انتقال الأمريكيين من المواقع التي تعرّضت لصدمة الصين إلى المناطق التي تعرّضت لصدمة المعلومات الإيجابية. ومع ذلك، تمت إعاقة هذه الحركة لأن أنظمة استخدام الأراضي الأقدم والأكثر تعليماً تجعل البناء المنخفض التكلفة أشبه بالمستحيل. لقد أنشأت جماعات مالكي المنازل الحاليين «ائتلافات توزيعية» قوية تمنع إنشاء أبنية جديدة.

منذ مطلع عام 2022، أصبح يُنظر إلى أمريكا باعتبارها مقسمة إلى ثلاث مناطق بدلاً من منطقتين. ولا يزال تقسيم أولسون للولايات الحديثة والقديمة قائماً في قلب أمريكا، لكن السواحل أصحبت مفصولة الآن. ويُظهِرُ «أوستن» و«غلاسر» و«سامرز» أن بؤرة الخلل في الاقتصاد الأمريكي تقبع في قلب المنطقة الشرقية، في الولايات غير الساحلية التي تشكّلت قبل عام 1840. (12) ويستمرّ قلب المنطق الغربية في التوسّع كما كان في أيام أولسون. تشمل المنطقة الثالثة السواحل؛ فهي توفّر فرصاً للعاملين المحظوظين المتجهين نحو المعرفة، ولا سيما أولئك العاملون في الفضاء الإلكتروني.

مع تحوّل دورة أولسون، يزداد تضاؤل الديناميكية الأمريكية. إن تغيير الوظائف أو الولايات محدود بسبب الحاجة المتزايدة للحصول على رخصة مهنة خاصة بولاية معيّنة. (13) ومع تعثّر تشكيل الأعمال الجديدة، هناك شعور وكأن محصلة الاقتصاد فيها تساوي الصفر، حيث تتصارع المعسكرات للسيطرة على ما يكفي من السلطة لحماية مصالحها الخاصة بتكلفة أكبر بكثير من مصالح الآخرين. (14) ويرى الشباب الفوائد العامة التي يجنيها العجائز ويريدون شيئاً مماثلاً لهم. ومارس حتى الأعضاء الأغنياء ضغوطاً لإعفاء الطلاب من ديونهم. ومع كل انتخابات جديدة، تظهر جماعات مصالح جديدة، وهي جماعات توجّه الموارد العامة إلى نفسها. يؤيد أحد الجانبين الانخفاض الضريبي غير المصحوب بانخفاض في الإنفاق، ويدافع الجانب الآخر عن زيادة الإنفاق دون زيادات مناسبة في الإيرادات. لقد توقّع أولسون المستقبل الذي نعيشه الآن.



مقدمة

في زمن يجد فيه الكثيرون أخطاء في الاقتصاد، قد يبدو غريباً أن يدّعي اقتصادي أنه سيوسّع النظرية الاقتصادية الحالية بطريقة لا تفسّر «الركود الاقتصادي المرافق للتضخم»، ومعدّلات النمو المتراجعة التي أدّت إلى ظهور الشكاوى الأخيرة فقط، بل سيقدّم أيضاً تفسيراً جزئياً لمشكلات مختلفة عادة ما تكون متخصصة بمجالات أخرى مثل «عدم قابلية حكم» بعض المجتمعات الحديثة، والبنية الطبقية البريطانية، والنظام الطبقي الهندي، والتوزيع غير المتكافئ للسلطة والدخل في الكثير من البلدان النامية، وحتى صعود أوروبا من حالة التخلّف النسبي في أوائل العصور الوسطى إلى الهيمنة على العالم كله في أواخر القرن التاسع عشر. ومع ذلك فإن التوسّع الناجح، أو تطوير شيء ما نجد أنه غير كافٍ، هو أمر شائع جداً: فالتكنولوجيا التي كانت غير عملية أو مليئة بالأخطاء ربما تصبح اقتصادية وموثوقة بعد مزيد من التطوير. لذلك فإن الاقتصاد أيضاً، لدى مواجهته شكوكاً متزايدة، ومع وجود فكرة جديدة، ربما يساعد في تفسير القضايا التي لم يكن يستطيع تفسيرها سابقاً.

إذا عدنا إلى الخلف قليلاً لنصل إلى منظور شامل، فإننا لن نشاهد حرج الكثير من الاقتصاديين ليس في العقد الماضي فقط، بل بما يزيد عن قرنين من التقدّم الفكري المتراكم. وأنا مُغرم بالاستشهاد بتأكيد «نيوتن» أنه إذا كان قد رأى أبعد مما رآه الآخرون، فذلك لأنه استند على أكتاف عمالقة. وإذا استطاع نيوتن أن يقول ما قاله في القرن السابع عشر، فمن المؤكد أن الاقتصادي المخضرم اليوم، مهما كانت مكانته محدودة، يمكنه الادعاء بأنه في موقع عالٍ. فالخبير الاقتصادي

هو وريث الكثير من المفكرين المشهورين بالعبقرية مثل «آدم سميث»، «ريكاردو»، و«ستيورات ميل»، «كارل ماركس»، و«والراس» و«ويكسل» و«مارشال» و«كينز»، بالإضافة إلى جهود المئات من الرجال والنساء الأذكياء. وبما أن عمالقة الاقتصاد يقفون بدورهم عادة على أكتاف أسلافهم، يبدو المشهد الآن وكأن اقتصادي اليوم يقف على قمّة هرم عظيم من المواهب. إذاً، لماذا فشل الكثير من الاقتصاديين في توقّع ظهور حقائق اقتصادية جيدة في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين؟ ربما يعود سبب ذلك إلى أنهم، وهم مسلّحون بأدوات توجيههم الاحترافية، نظروا إلى الأمام فقط، إلى الظواهر التي اعتاد الاقتصاديون على دراستها. يحاولُ هذا الكتاب إظهار أننا إذا بذلنا جهداً للنظر من مختلف الأوجه، إلى مجالات تخصصات أخرى، فسنحظى بمنظور مختلف تماماً عن المشهد كله.

لقد عملت بجدّ على تأليف هذا الكتاب بلغة مختلفة عن تلك التي كنتُ أستخدمها في المقالات والمجلّات الاقتصادية لأن هذه الدراسة تشمل الكثير من المجالات التخصصية، ولأنها تطمح إلى ما هو أكثر من ذلك، للوصول إلى صانعي السياسات والطلاب. لذلك فإن هذا الكتاب أطول مما ينبغي أن يكون عليه بالنسبة إلى زملائي الاقتصاديين الذين يشكّلون أول اهتمام لي، لكنني أعتقد أنه متاح أيضاً (باستثناء بعض الملاحظات والتعبيرات ذات الصلة) للرجال والنساء البارعين في أية مهنة. ويتبيّن، لحسن الحظ، أن معظم الأفكار التي توصلّت إليها هنا، بمجرّد شرحها وفهمها بالشكل الصحيح، هي أفكار بسيطة بشكل مدهش.

لست مديناً للاقتصاديين القدماء وحسب، بل لعدد كبير من النقاد الأفاضل الذين علّقوا على مسودة هذا الكتاب، والأوراق والدراسات التي نشأ منها. وهؤلاء النقاد اللطفاء كثيرون ومشتّتون إلى درجة أنني أضفت قسماً خاصاً لشكرهم ومحاولة إنصافهم في نهاية هذا الكتاب. أما المؤسسات والمنظّمات

الأخرى التي دعمت بحثي فهي أقلّ عدداً، لذا يمكنني ذكرها هنا. كان أهم مصدر لدعم بحثي هو الاقتصاد والعلوم الاجتماعية، وبرامج أبحاث السياسات التابعة لمؤسسة العلوم الوطنية – برامج أبحاث عمليات الابتكار، والبرنامج الاقتصادي، وبرنامج طرق القياس وموارد البيانات. وعلى الرغم من وسائلهم الضئيلة والمطالب المتشعّبة منها، فقد قدّمت دعماً هائلاً لبحثي في هذا الكتاب، وفي مؤلّفاتي المهنية الأخرى. كما أنني ممتنّ أيضاً لمؤسسة «مصادر للمستقبل» ليس فقط لدعمها وحسن ضيافتها، بل أيضاً لموافقتهم الصبورة على الانتظار حتى أنتهي من هذا الكتاب. كما ساعدتني وكالة حماية البيئة، ومؤسسة «سلوان»، ومعهد ليرمان، ومؤسسة هوفر بجامعة ستانفورد، ومركز وودرو ويلسون الدولي للعلماء، في منحي الزمالة التي وفّرت لي بضعة أشهر من الحريّة لأخوض غمار الكتابة.

لا يفوق شكري للمؤسسات المذكورة أعلاه سوى امتناني لعائلتي. إذ يتطلّب كتاب كهذا تركيزاً شديداً على مدى سنوات عديدة، وقد منحتني زوجتي وأولادي راحة البال التي جعلت هذا التركيز ممكناً. وبما أنني أهديت كتاب «منطق العمل الجماعي» لزوجتي «أليسون»، فأنا أهدي هذا الكتاب، وهو سلسل ذلك الكتاب، إلى أولادي الثلاثة.

الفصل الأول

الأسئلة والمعايير، يجب أن تؤدي إلى إجابات كافية

I

احتار كثيرون من الانحدار الغامض أو الانهيار التام لإمبراطوريات أو حضارات عظيمة، ومن الصعود اللافت في الثروة أو القوة أو الإنجاز الثقافي لشعوب هامشية أو شعوب كانت مغمورة سابقاً. إن انهيار الإمبراطورية الرومانية في الغرب وهزيمتها على يد قبائل متناثرة كانت ستبقى عديمة القيمة لولا ذلك الإنجاز، هو مجرّد مثال واحد من أمثلة كثيرة محيّرة. كما تضعضعت إمبراطورية الصين العظيمة في مناسبات عديدة إلى درجة أنها كانت ستقع فريسة شعوب أقلّ منها عدداً وتطوّراً كالمغول، أو بسبب انتفاضات الفلاحين الفقراء في المقاطعات النائية. كما يزوّدنا الشرق الأوسط بأمثلة عديدة عن انهيار إمبراطوريات كهذه، وكذلك الحضارات الهندية في أمريكا الوسطى؛ وحتى قبل تدمير إمبراطورية شعب الأزتك على يد مجموعة صغيرة من الإسبان كان هناك سلسلة من الإمبراطوريات أو الثقافات التي حلّت محلّ كل واحدة منها، على ما يبدو، قبيلة كانت مغمورة سابقاً، وكانت أهراماتها الكبرى أو مدنها مهجورة في البراري. ولا يختلف النموذج كثيراً في جبال الأنديز أو «مدينة المعابد» (Angkor Wat)، أو في مواقع أخرى كثيرة. وكان ذلك واضحاً بين «الدول – المدن» الإغريقية في زمن «هيرودوت» الذي قال «إن معظم المدن التي كانت عظيمة سابقاً، أصبحت عديمة الأهمية؛ وهذه المدن القوية الآن كانت ضعيفة فيما مضى. لذلك سوف

أتحدث عنهما بالمثل، لقناعتي بأن السعادة البشرية لا تستمرّ لفترة طويلة في موقع واحد».(1)

ثمة الكثير من الأمثلة عن قبائل ضعيفة وشعوب هامشية صعدت إلى القمة. ولم يكن الإنجاز الأقصى لحوض المتوسط متمثلاً بالإمبراطورية المصرية العظيمة بل بين شعوب شبه الجزيرة الأيونية (Ionian Peninsula) التي كانت ضعيفة في السابق. وحلّ الرومان محلّ إمبراطوريات «المدن – الدول» العظيمة في اليونان بعد أن كانوا قبل احتلالاتهم المُذهلة شعباً قليل الأهمية. كما انبثقت حضارة العالم المسيحي الغربي التي هيمنت على العالم كله مع نهاية القرن التاسع عشر من مجتمعات أوروبا القروسطية المتخلّفة الفوضوية التي كانت غير قادرة حتى أن تدافع عن نفسها ضدّ تقدّم المسلمين، وسكان جبال أورال، والفايكينغ. وغالباً ما كانت أجزاء من أوروبا، التي رافقت خطى التقدم الغربي، في سابق عهدها هامشية ومتواضعة؛ كان مركز النمو في القرن السابع عشر في الأجزاء الشمالية من هولندا، التي لم تكن غنية أو ذات أهمية إطلاقاً من قبل، وهي لم تخرج عن سيطرة إسبانيا إلا مؤخراً. وكانت بريطانيا، وليس فرنسا الأكبر مساحة والأكثر فخامة، هي من وهبتنا الثورة الصناعية في القرن الثامن عشر ومطلع القرن التاسع عشر. وفي النصف الثاني من القرن التاسع عشر، كانت ألمانيا الهادئة منذ فترة طويلة، والمستعمرات السابقة البعيدة في أمريكا الشمالية، هي من حملت الثورة الصناعية إلى أبعد مدى بدلاً من الإمبراطورية البريطانية.

لن نحاول في هذا الكتاب تفسير صعود إمبراطوريات أو حضارات قديمة أو سقوطها بأسلوب المؤرّخين العالميين مثل «سبينغارد» أو «توينبي». وإذا كان لتجربتهما المخيّبة للآمال أن ترشدنا لأي شيء، فربما لن تكون مفيدة حتى لتحديد الأنماط الشائعة المزعومة المرتبطة بارتقاء وانحدار حضارات أو سلطات قضائية ليس لدينا عنها سوى سجّلات هزيلة. وبناءً عليه، وبناءً عليه، لن نحاول هنا استخلاص دروس استقرائية عالمية من تجارب تاريخية عن المجتمعات القديمة.

على النقيض من ذلك، يلمّح هذا الكتاب إلى أن المراجع التاريخية المتسارعة تُشير إلى مدى ضآلة فهم صعود الأمم أو سقوطها. وإذا تم تفسير أسباب انهيار إمبراطوريات قديمة مختلفة بشكل مباشر بالطريقة التي نفسّر بها احتلال بلد صغير وضعيف من قِبَلِ بلد أقوى وأكبر، فلن يحدث تناقض «غامض» يؤدّي إلى جذب تكهّنات مستمرّة. وتُعتبر العروض التاريخية الواسعة من النوع الذي صاغه المؤرّخون العالميون مصدراً أفضل يحثّ على المزيد من البحث بدلاً من النتائج الفورية. لكن إذا كان هناك دليل آخر، مثل التجربة الحديثة التي يوجد عليها دليل كميّ غير مسبوق، أو فرضيات من نظرية مُثبتة غالباً يتردد صداها مع الحكايات التاريخية المعروفة عن ارتقاء الحضارات وانحدارها، فسوف تكون هناك حالة لتفحّص التواريخ الكونية بطريقة منهجية، مع أسئلة دقيقة وإجراءات منظمة للتمعّن في الأدلّة. وسأعتمد هنا على هذا الدليل الآخر الذي سأنتقل إليه الآن.



II

لدى التاريخ الاقتصادي للقرن الماضي، ولا سيما في السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية، أمثلته الخاصة عن الصعود والانحدار. فهي ليست ميلودرامية مثل بعض تفسيرات الحضارات القديمة، لكنها أقل غموضاً، وربما كان الصعود والانحدار أسرع. لقد كان اقتصاد ألمانيا واليابان مدمّراً مع نهاية الحرب العالمية الثانية، وتساءل مراقبون ذوو قناعات مختلفة، ومن أصول مختلفة، ما إذا كانت هذه المجتمعات التي منيت بهزائم منكرة قادرة على تأمين حتى أساسيات البقاء على قيد الحياة. وكما يعرف الجميع، تمتّع اقتصاد ألمانيا الغربية واليابان «بمعجزات اقتصادية» جعلهما الآن من بين أكثر الاقتصادات ازدهاراً في العالم. لم يزدهر اقتصاد ألمانيا واليابان بشكل كبير فقط عندما كانت هذه الدول تعيد بناء مصانعها

وتستعيد مستوى دخلها الذي كانت عليه قبل الحرب، بل بعد أن تعافت وتجاوزت مستويات دخلها السابق (وحتى بسرعة أكبر). إن مشكلة ما نسميه، على نحو أخرق لكنه مفيد، *تضخماً مصحوباً بالركود*، أو تضخماً مصحوباً بمستويات عالية من البطالة، كان بشكل عام في ألمانيا واليابان أقل خطورة منه في معظم الاقتصادات المتقدمة.

قدّم القرن الأخير أيضاً دليلاً لافتاً على حدوث انحدار نسبي. وكانت الحالة الأكثر بروزاً حالة بريطانيا العظمى. إذ كان لديها، منذ الحرب العالمية الثانية، أحد أبطأ معدلات النمو في الديمقراطيات المتقدمة. حيث تباطأ معدّل نموّها بالفعل عن مثيله في معظم البلدان المتقدمة منذ العقدين الأخيرين من القرن التاسع عشر. لكن دخل الفرد فيها أصبح الآن أدنى بالتأكيد مما هو عليه في معظم دول أوروبا. وفي العقد الماضي على الأقل، عانت من زيادات أكبر نسبياً في التضخّم والبطالة مقارنة بدول مثل ألمانيا واليابان. وهذا النمو البطيء، والصعوبات الأخرى في الاقتصاد البريطاني، جعل الكثير من الناس فيها، وكذلك في دول أخرى، يتحدثون عن «المرض البريطاني».

يوجد داخل الولايات المتحدة أمثلة دراماتيكية عن الانحدار، وهناك في الوقت نفسه أمثلة لافتة عن النمو. حيث تراجعت الولايات الشمالية الشرقية والغرب الأوسط، ولا سيما المدن الكبرى في تلك الولايات، بشكل كبير بالنسبة إلى باقي الولايات والعالم أيضاً. وكانت حالات الإفلاس الوشيكة لولاية نيويورك وكليفلاند مجرّد مظاهر متطرّفة لخسارة عامة للدخل النسبي للفرد، والهجرة إلى الخارج في الولايات الصناعية في الشمال الشرقي والغرب الأوسط. وعلى النقيض من ذلك، نمت معظم الولايات في الغرب والجنوب بشكل سريع في العقود الأخيرة الماضية. ولم يتم تفسير هذه الانتكاسات في الثروة بالشكل الكافي.

ربما يُعتقد أن أمثلة النمو والانحدار التي تمت الإشارة إليها قد تم تفسيرها في

مؤلّفات عن «مصادر» النمو الاقتصادي. هذه المؤلّفات مثيرة للإعجاب بالتأكيد؛ كانت تقديرات «إدوارد دينيسون» عن المساهمات النسبية في نمو تراكم رأس المال، والتقدّم التكنولوجي وما إلى ذلك، كلها بنّاءة تماماً، بينما بذل اقتصاديون آخرون، مثل «دال جورجنسون» وغيره، جهوداً جبارة لتقديم تقديرات أكثر تطوراً. ومع ذلك لا تخبرنا تقديرات مصادر النمو، مهما كانت بالغة التفصيل وثابتة ومفيدة، عن الأسباب النهائية للنمو. فهي لا تخبرنا عن الدوافع التي أدّت إلى حدوث الادخار والاستثمار، أو ما هو تفسير الابتكارات، أو لماذا كان هناك تراكم للابتكارات ورأس المال في مجتمع معين أو فترة زمنية معينة أكثر من غيرها. وهي لا تتقصّى مصادر النمو إلى منابعها الرئيسية؛ إنها تتقصّى ماء النهر إلى المجاري والبحيرات التي نشأت مياه النهر منها، لكنها لا تفسّر الأمطار. كما أنها لا تفسّر أيضاً الطمي الذي تراكم في قنوات التقدّم الاقتصادي – أي، ما سوف أسميه هنا «معوقات» النمو.

تساعدنا المؤلّفات التي تتحدث عن مصادر النمو في تحديد مثال آخر عن النمو السريع المحيّر. نحن نعرف من هذه المؤلّفات أن تراكم رأس المال، مع أنه أقل أهمية بكثير من «تقدّم المعرفة»، لا يزال هو المصدر الأساسي للنمو الاقتصادي. ونظراً لأن التكنولوجيا الجديدة غالباً ما تجسّدت في المعدّات الرأسمالية الجديدة، فإن بعض الزيادة «المتبقية» في الإنتاجية التي تُعزى إلى تقدّم المعرفة ما كانت لتحدث لولا الاستثمار في رأس المال الفعلي. إن أي نوع من الغموض في السياسة الاقتصادية، ولا سيما عدم الاستقرار السياسي أو العسكري الذي يبلغ مستوى يخلق فيه شكوكاً حول حماية الاستثمار في «الأصول الثابتة»[3] المعمّرة، سيميل إلى تقليل الاستثمار الإنتاجي. فلدى رجال الأعمال طبعاً حافز سياسي للمبالغة في حاجتهم لسياسات عامة مستقرة ويمكن التنبّؤ بها، لكن ما من شكّ بأن انعدام

(3) "الأصول الثابتة" (Capital goods): هي الأساسيات التي تستخدمها الشركات في عملها مثل المباني والآلات والأدوات وغيرها (المترجم).

الأمن لديهم يمكن أن يكون له بعض الأثر على مستوى الاستثمار ونوعه في «أصول ثابتة» جديدة. ويتفق جميع الاقتصاديين على أن الأحداث، أو حتى التوقعات، التي تثبّط الاستثمار أو تدمّر رأس المال الإنتاجي، سوف تخفّض مستوى الدخل. لذلك فإنهُ من المرجّح للمجتمعات غير المستقرّة سياسياً، أو المعرّضة غالباً للغزو الأجنبي، أن يكون لديها استثمار إنتاجي أقل، ومعدّل نموّ أقل مما كان لديها لو كانت مستقرّة. سيزداد هروب رأس المال، وتضعف الاستثمارات في المصانع أو المعدّات التي لا يمكن أن تؤتي ثمارها إلا على المدى الطويل. ومن المرجّح أن يتم تخزين المدّخرات في أصول سهلة وقابلة للنقل لكنها غير منتجة اجتماعياً كالذهب مثلاً.

في ضوء ذلك، كان النمو السريع للاقتصاد الفرنسي في سنوات ما بعد الحرب أمراً لافتاً. حيث لم يقتصر الأمر على هزيمة فرنسا واحتلالها في الحرب العالمية الثانية: في أقل من قرنين من الزمن، اختبر هذا البلد إحدى أكثر الثورات عمقاً وأطولها أمداً في تاريخ البشرية، واختبر الدساتير كما لو أنها مؤلّفات أدبية مؤقّتة تقريباً، وعانى من الاحتلال الجزئي أو الكلي أربع مرات. وحتى في فترة ما بعد الحرب، أدّت الثورات الوشيكة والخوف من حكومة الجبهة الشعبية إلى هروب بعض رأس المال. لكن مع هذا التعاقب الاستثنائي للاضطرابات السياسية والتوغّلات الأجنبية، لماذا كان نصيب الفرد من الدخل في عام 1970 (السنة التي لدينا فيها أفضل ضبط للاختلافات الوطنية في كلفة المعيشة وبالتالي أفضل مقارنات للدخل الحقيقي) (2) أعلى منه في بريطانيا العظمى بالتأكيد، وقريباً جداً منه في ألمانيا، وأقل بنسبة الربع فقط منه في الولايات المتحدة؟

III

أسّست فرنسا وألمانيا الغربية، مع إيطاليا ودول «البينلوكس»[4] الثلاث، السوق المشتركة عام 1957. وكان لافتاً مدى السرعة التي نمت فيها هذه الدول الأعضاء الست الأوائل في المجموعة الاقتصادية الأوروبية. تكشف لمحة سريعة على الجدول (1.1) أنها نمت بشكل عام بسرعة أكبر من أستراليا ونيوزيلندا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة، وجميعها نجت من الغزو والاضطراب الذي عانت منه «الدول الست». كان النموّ في بعض بلدان السوق المشتركة الأولى، في ستينيات القرن العشرين عندما دخلت السوق المشتركة حيّز التنفيذ، أسرع مما كان عليه في خمسينيات القرن العشرين، مع أن التعافي من الحرب كان قد اكتمل حينها، وكانت هذه الدول قد التحقت فعلاً ببعض البلدان الأكثر أماناً. وأحد الأسئلة التي سيحاول هذا الكتاب الإجابة عنها هو لماذا تمتّعت هذه البلدان الستّ بهذا النمو السريع.

في القرن التاسع عشر كان هناك أيضاً أمثلة لافتة عن النمو الاقتصادي والتقدّم الوطني الذي لم يتم تفسيره بشكل كافٍ. فخلال ما يقارب القرن من الزمن، بين فترة تبنّي الدستور واندلاع الحرب العالمية الأولى، أصبحت الولايات المتحدة أقوى اقتصاد في العالم، ولديها أعلى دخل للفرد. وفي الجزء الأول من القرن التاسع عشر، كانت المناطق الناطقة بالألمانية التي كان مقرّراً لها أن تصبح ألمانيا المتحدة، فقيرة نسبياً، لكن بعد تأسيس «الاتحاد الجمركي الألماني» (Zollverein) والرايخ الألماني، نمت ألمانيا بسرعة كبيرة بحيث تجاوزت بريطانيا بحلول عام 1914. وفي أواسط القرن التاسع عشر، كان اليابانيون في فقر مدقع، وهناك احتمال التعرّض لإذلال السفن الحربية التابعة للدول الغربية دون أي جهد يُذكر

(4) "دول البنلوكس" (Benelux) هو اتحاد اقتصادي يضم ثلاث دول متجاورة هي بلجيكا وهولندا ولوكسبمورغ (المترجم).

تقريباً، لكن خلال أقل من نصف قرن بعد «استعادة ميجي»[5] في (1867 – 1868)، أصبحت اليابان البلد المصنّع الوحيد خارج الغرب، وإحدى أهم القوى المهمة في العالم. والسؤال الآخر الآن هو لماذا احتلّت هذه البلدان الثلاثة مكانة مرموقة في النمو الاقتصادي في القرن التاسع عشر؟

الجدول (1.1): متوسط معدّلات النمو السنوية أو حصّة الفرد من الناتج المحلّي الإجمالي بالأسعار الثابتة (بالنسبة المئوية)

الدولة	1960 - 1950	1970 - 1960	1980 - 1970
أستراليا	2.0a	3.7b	2.4c
النمسا	5.7	3.9	3.8
بلجيكا	2.0d	4.1	3.1
كندا	1.2	3.7	3.1
الدنمارك	2.5	3.9	2.2
فنلندا	3.3	4.2	2.5
فرنسا	3.5	4.6	3.0
ألمانيا الاتحادية	6.6	3.5	2.4
إيرلندا	1.8	3.8	2.3e
إيطاليا	4.9f	4.6	2.1g
اليابان	6.8h	9.4	3.8
هولندا	3.3	4.1	2.3
نيوزيلندا	1.7i	2.2j	k-
النرويج	2.7	4.0	3.9
السويد	2.9	3.6	1.2

(5) يشار إلى "استعادة ميجي" (Meiji Restoration) في ذلك الوقت باسم "الاستعادة المشرّفة"، وتُعرف تلك الفترة أيضاً باسم تجديد ميجي أو الثورة أو التجديد أو الإصلاح، فهي حدث سياسي أعاد الحكم الإمبراطوري العملي لليابان عام 1868 تحت حكم الإمبراطور ميجي (المترجم)

سويسرا	2.9	2.8	0.1-
المملكة المتحدة	2.3	2.3	2.0
الولايات المتحدة	1.2	3.0	2.0
ملاحظة: البيانات من كتب الإحصاءات السنوية لعام 1969، 1978، ومكتب الإحصاء في الولايات المتحدة، نيويورك، المنشور في عام 1970، 1979.			
a: 1952-1960	b: 1963-1970	c: 1970-1976	d: 1953-1960
e: 1970-1977	f: 1951-1960	g: 1970-1977	h: 1952-1960
i: 1954-1960	j: 1960-1968		
K: إحصاءات نيوزيلندا في تلك الفترة ليست منفصلة عن إحصاءات «أوقيانوسيا».			

كانت هناك ثورة تجارية ونمو إجمالي كبير في أجزاء من أوروبا في القرن السادس عشر والسابع عشر، تلتها الثورة الصناعية التي بدأت في بريطانيا في النصف الثاني من القرن الثامن عشر. كما حدث نمو جزئي في مقاطعات هولندا الشمالية بعد نجاحها في الانفصال عن إسبانيا. بينما حدث الكثير منه في بريطانيا و(إلى حدّ أقل) في فرنسا بعد أن استولى الملوك المركزيون على السلطة الفعلية من البارونات، واستولوا على الأملاك والبلدات التي تمتّعت باستقلال ذاتي كبير في العصور الوسطى، حيث باشروا بإلغاء الرسوم والقيود المحلية التي وقفت في طريق الأسواق الوطنية. وبشكل عام، أدّت فترات النمو الاقتصادي هذه إلى تحويل أوروبا إلى حضارة سيطرت على العالم بأسره تقريباً مع مطلع القرن التاسع عشر بعد أن كانت بدائية نسبياً في «العصور المظلمة».

يعود صعود الغرب من دون شكّ إلى مجموعة عوامل مختلفة تم شرح الكثير منها في كتب التاريخ المدرسية، وسيكون من الحماقة البحث عن أي تفسير يقوم على سبب واحد. وعلى أية حال، لا تقدّم الحسابات القياسية أي شيء يشبه التفسير الكامل أو المقنّع لصعود الغرب، ناهيك عن التقدّم الخاص في هولندا وبريطانيا وفرنسا خلال الثورة التجارية، أو لبريطانيا خلال الثورة الصناعية. لا

بدّ أن هناك شيئاً مهماً تم استبعاده. لذلك فإن أحد أسئلتي هو، ما الذي تم استبعاده أو التغاضي عنه في الحسابات التقليدية. أو بتعبير أدقّ، ما الذي تم استبعاده وكان أساسياً للغاية بحيث لا يمكننا الحصول على تفسير مقنع من دونه؟

IV

ثمة أسئلة إضافية قد تبدو غير ذات صلة بالأسئلة السابقة المرتبطة بالأمثلة الشاذّة عن نمو الاقتصاد وانحداره، لكن يتم الإجابة على هذه الأسئلة الإضافية بالمنطق ذاته الذي يفسّر الحالات السابقة عن النمو والانحدار. أول هذه الأسئلة هو، لماذا تحدث البطالة غير الطوعية[6]، وتضرب أحياناً (كما في حالة الكساد الكبير في ثلاثينات القرن العشرين) نسبة كبيرة من القوة العاملة؟ ربما يفترض أولئك غير المختصّين بالاقتصاد عادة أنه تمت الإجابة على هذا السؤال بشكلٍ كافٍ منذ فترة طويلة؛ ويوافق معظم الاقتصاديين اليوم على أن هذا غير صحيح. ففي ثلاثينيات القرن العشرين، قدّم «جون ماينارد كينيز» (John Maynard Keynes) تفسيراً رائعاً ومميزاً عن البطالة والاكتئاب، لكن الاقتصاديين البارزين المؤيدين لكينيز والمعارضين له الآن، يوافقون على أن مساهمة كينز، مهما بلغ مستوى أهميتها وتألّقها، تفترض أنواعاً معينة من السلوك غير المعقول أو المتوافق مع مصالح أفراد أو مؤسسات يُفترض أنها تشارك بها. بمعنى آخر، ليس للنظرية الكينزية عن الاقتصاد الكلي (نظرية الاقتصاد الإجمالي) أساس مناسب في الاقتصاد الجزئي (نظرية سلوك صانعي القرار الأفراد في أسواق أو سياقات معينة التي يعمل فيها كلٌّ منهم). وتشير النظريات غير الكينزية للاقتصاديين

(6) "البطالة غير الطوعية" (involuntary unemployment): عندما يكون الشخص عاطلاً عن العمل على الرغم من استعداده للعمل بالأجر السائد. وهي تختلف عن "البطالة الطوعية" التي يرفض فيها الشخص العمل عمداً بسبب تدنّي الأجور أو لتعذّر إيجاد وظيفة مناسبة (المترجم).

«المختصين بالنقد» و«توازن التوقّعات العقلانية، إلى سلوك فردي عقلاني»، لكنها لا تفسّر البطالة غير الطوعية – في الواقع، أحد أسباب عدم قبول الكثير من الاقتصاديين لهذه النظريات هي أنها تشدد بشكل مبالغ فيه على أن البطالة كلها طوعية. ويُظهر هذا الكتاب للمرة الأولى كيف أن البطالة غير الطوعية، والإحباط العميق، يمكن أن يحدث حتى عندما كل صانع قرار في الاقتصاد يتصرّف وفقاً لأفضل مصالحه، أو مصالحها. وحالما نفهم كيف أن البطالة غير الطوعية يمكن أن تنتج من سلوك فردي عارف وعقلاني، يصبح من الواضح أيضاً كيف يمكن الجمع بين التضخّم والبطالة اللذين اعتقدنا يوماً أنهما لا يمكن أن يقعا في آن معاً – كما كان الحالة في التضخم الأخير الذي ترافق مع ركود اقتصادي.

في الوقت نفسه الذي أُدخلت فيهِ تلك الكلمة القبيحة «التضخم المرافق للركود الاقتصادي» (stagflation) بين الاقتصاديين، بدأ الكثير من العلماء السياسيين في وصف مجتمعات حديثة معينة باعتبارها «غير قابلة للحكم». وقد استخدم هذا المصطلح مؤلّفون مختلفون في بريطانيا العظمى عندما سقطت حكومة «إدوارد هيث» (Edward Heath) بينما كانت تحاول تأكيد سلطة الحكومة في فترة إضراب عمال المناجم. وتم استخدام هذا المصطلح في الولايات المتحدة الأمريكية لوصف السياسات التي أدت إلى إفلاس فعلي لمدينة نيويورك. كما استخدمه مراقبو إخفاقات الكثير من الإدارات في الحصول على تشريع أو سلطة لتنفيذ معظم برامجها، حتى عندما كان لدى حزب الرئيس الغالبية العظمى في مجلس الشيوخ، كما في إدارة «كارتر». غالباً ما تحوّل القلق من عدم القدرة على الحكم في الولايات المتحدة إلى احتجاجات على سياسات «القضية الواحدة»[7] والتأثير المحدود، وانضباط الأحزاب السياسية الأمريكية. وهكذا فالسؤال التالي

(7) تنشأ سياسية "القضية الواحدة" عندما يقوم حزب سياسي بحملات انتخابية حول قضية واحدة فقط. حيث تميل إلى جذب مؤيدين ملتزمين للغاية، ويصوتون دوماً (المترجم).

هو، لماذا لا يمكن، إلى حدّ معين، حكم بعض المجتمعات الحديثة؟ أي، لماذا يبدو أن حكومات بعض البلدان غير قادرة على حكم مجتمعاتها أو السيطرة عليها كما كانت في السابق؟

ثمة سؤالان آخران لا يمكن طرحهما ولو بشكل تقريبي حتى يكتمل جزء كبير من تحليلنا، لذلك سألمّح إليهما هنا بشكل غير مباشر فقط. يتعلّق أحدهما بما اخترت أن أسميه المجتمعات «الأعلى ثقلاً»، بسبب التأثير غير العادي للشركات والمؤسسات الكبرى في المدن الكبرى. فمن المرجّح أن تنشأ هكذا مجتمعات حيث يوجد عدم استقرار سياسي، واقتصاد متخلّف، ويؤدي إلى درجة عالية من عدم المساواة في توزيع الدخل.

السؤال الكبير الأخير مختلف قليلاً. وهو يتطلّب استخدام مبدأ غامض ومثقلٍ بالجدل، لذلك لا يمكن طرح هذا السؤال بالدقّة المرغوبة دون إطالة مملة. ومع ذلك فإن السؤال المباشر بالمعنى العام هو: ما الذي يجعل البنية الطبقية صارمة وحصرية في بلد معين أو فترة معينة أكثر من غيرها؟ قد يكون هناك غموض جزئي لأن كلمة «طبقة» تُستخدم عادة للإشارة إلى فروقات الدخل أو المنصب، كمرادف تقريباً لفئات الدخل أو المستويات التعليمية؛ لكن اهتمامنا هنا سيكون بالحصرية أو عوائق الدخول في بنية اجتماعية تحدّ من الفرص، وتحد من الميول لإثبات الجدارة، إلى حد ما على الأقل. تُستخدم كلمة «طبقة» بهذا المعنى تقريباً في بريطانيا غالباً، ويشمل النموذج الذي يتم تقديمه في هذا الكتاب تضمينات مدهشة حول جانب مهم جداً من تطور البنية الطبقية في ذلك البلد. أولئك الذين يعتقدون أن الصرامة الطبقية بالمعنى الذي تم وصفه لا يمكن أن تحدث، أو لن يكون لها أهمية كميّة كبيرة، سوف يغيرون وجهة نظرهم عندما يفكرون في النظام الطبقي الهندي، ذلك الشكل المتطرّف للصرامة الطبقية الذي حدّ ملايين البشر عن المشاركة في مهن معينة. وقد نشأت النظرية ذاتها التي تولّد إجابات قابلة للاختبار عن أسئلتنا الأخرى بمحض الصدفة تماماً، وذلك لوضع تفسير للنظام

الطبقي الهندي وكذلك عن الحدود بين الطبقات أو الجماعات.

V

تم تقديم إجابات من نوع معيّن على الكثير من الأسئلة التي طرحتها، وتم إثبات هذه الإجابات من خلال الفلكلور أحياناً. وهذا صحيح بشكل خاص بالنسبة إلى معدلات النمو الشاذة منذ الحرب العالمية الثانية. فغالباً ما يعزى النمو الاقتصادي السريع اللافت في اليابان وألمانيا الغربية ما بعد الحرب مثلاً إلى تدمير المصانع والمعدّات، مما دفع هذه البلدان لإعادة البناء باستخدام أحدث التقنيات. وهذا يُعزى بالمستوى ذاته إلى اجتهاد الشعب الاستثنائي، بينما يعزى نمو بريطانيا العظمى البطيء بالمقابل إلى الميل الاستثنائي البريطاني المزعوم للراحة.

ربما كان أداء بريطانيا الاقتصادي موضوع عدد هائل من هذه التفسيرات الخاصة بهدف معين لأنه كان لديها معدّل نمو شاذ على المدى الطويل. غالباً ما يعود النمو البطيء في بريطانيا إلى قوّة النقابات العمالية أو ضيق أفقها، أو إلى مقاومة التغيير أو عدم تعاون العمال البريطانيين، أو للسياسات الاقتصادية الاشتراكية. ويشدّد آخرون على افتقار المدراء البريطانيين للدافع الريادي والرغبة في الابتكار؛ المواقف المؤسساتية والمناهضة للتجارة التي تبعد الأشخاص المؤهلين والأكثر تعليماً عن الأنشطة التجارية؛ وإدمان الطبقة البريطانية الحاكمة على شراء هيبة وطنية من نموذج «كونكورد». إن القاسم المشترك لمعظم هذه التفسيرات هو أنها تؤكد على بعض السمات المميزة المزعومة لطبقة اجتماعية أو أخرى أو على الصرامة في النظام الطبقي البريطاني.

لم تقف هذه الحكمة الشعبية المذكورة أعلاه كرجل قشّ يتهاوى بسهولة. بل على النقيض تماماً، سأناقش بأن بعض الحكم الشعبية صحيحة جزئياً، وسأسعى لتقديم أساس فكري لبعض الفرضيات الشعبية. فالهدف هو توضيح أن الحجج

السابقة، مثل حجج كثيرة غيرها، ليست سوى تفسيرات لغرض معين. والتفسيرات الخاصة بغرض معين لا يمكن أن تكون كافية.

أحد أسباب عدم كفاية الحجج الخاصة بغرض معين هو أنها لا تكون قابلة للاختبار عادة أمام مجموعة كافية من البيانات أو التجارب لنتمكّن من معرفة ما إذا كانت صحيحة. إن كل بلد وكل منطقة وكل فترة تاريخية، وكل كائن بشري بالتأكيد، هو فريد من نوعه من نواحٍ كثيرة. وبالتالي فإن حقيقة أن دولة معينة ذات معدّل نمو مرتفع بشكل غير اعتيادي، ولديها هذه السمة أو تلك، لا يقدّم أي مبرر للاستدلال على وجود علاقة سببية. لدى البريطانيين وحدهم ساعة «بيغ بن»، والألمان وحدهم من يتناول الكثير من مخلّل الملفوف، لكن سيكون من غير المعقول طبعاً الإشارة إلى أن الأولى مسؤولة عن النمو البريطاني البطيء والأخرى عن نمو ألمانيا السريع. ولا يمكن لأي تفسير سببي أن يدّعي أية مصداقية أكثر من حجّة «بيغ بين/ مخلّل الملفوف» ما لم تحدد سمة تفسّر عدداً من الحالات أو الظواهر، أو تكون مستمدّة منطقياً من نظرية لها قوة تفسيرية واسعة النطاق. غالباً ما تقدم التفسيرات التي تقوم على سمة فريدة من نوعها لبلد معيّن، عيّنة من حجم واحد من الناحية الإحصائية؛ وهذا يشبه أن نستنتج أنه من رمية حجري نرد معاً سيظهر لدينا الرقم واحد على الحجرين، أي أن رمي حجري النرد سيؤدي دائماً إلى ظهور «عيني الأفعى». في بعض الحالات الأخرى التي يتم النظر فيها إلى سمة فريدة من نوعها لبلد معين، لا يكون هذا القياس عادلاً؛ ربما تكون السمة الفريدة موجودة في أجزاء مختلفة من البلاد بدرجات متفاوتة، أو ربما يكون هناك ما يكفي من التباين أو الغنى أو أشياء أخرى تجعل هذه الحجّة مقنعة. هذا ما يفسر جاذبية الاستنتاجات المستخلصة في دراسات تاريخية أفضل. مع ذلك، لن يكون هناك أساس جيد للإقناع إلا عندما يتم تفسير مجموعة واسعة من الظواهر المختلفة بإيجاز.

السبب الآخر الذي ينبغي أن يجعلنا حذرين من التفسيرات الخاصة بغرض

معين هو أنه عندما تكون النتائج معروفة فعلاً، فمن الممكن بشكل دائم تقريباً أن نتوصّل إلى «تفسير» لا يقبل الجدل إذا كان بإمكان المرء استخدام أي كمّ أو نوع من المعلومات في بناء التفسير. وحتى إذا لم يكن هناك سمة فريدة يمكن الاحتكام إليها، فعادة ما يكون الواقع بالغ التنوّع والتعقيد بحيث أنه من شبه المؤكّد أن أية حالات ذات نتائج مختلفة، ستختلف بطرق أخرى أيضاً. تختلف أية دولتين، أو فترتين زمنيتين، أو حدثين تاريخيين مميزين بنواحٍ كثيرة بحيث أنه إذا لم يكن هناك حدود لكمية المعلومات التي يمكن استخدامها أو نوعها، فسيكون من الممكن غالباً اختلاق تفسير يبرر أية اختلافات في النتيجة من خلال الاحتكام لطريقة أو أكثر من الطرق التي يختلف بها الطرافان اللذان نقارن بينهما. وإذا لم تنطبق الاختلافات التي تم التوصّل إليها على حالات أخرى، فسنعود مرة أخرى لإحداث استنتاجات من عينة واحدة. وعلينا الإصرار على أي تفسير يلائم بعض البيانات والملاحظات ويتجاوز تلك التي اشتُقّت منها، لأنه من السهل جداً الاعتماد على السمات الفريدة، أو جماعات السمات المميزة، التي يُحتمل أن تميّز أية ظواهر بشرية أو اجتماعية.

تتضح خطورة عيوب التفسيرات الخاصة بحالة معينة بجدارة من خلال مجموعة صور في مجلّة قرأتها في طفولتي. أشار المقال في المجلّة إلى أن بعض تلك الصور هي لأشخاص تمت إدانتهم بجرائم معينة بينما الصور الأخرى لمواطنين محترمين، ويُطلب من القراء التمييز بينها قبل الانتقال لصفحة الإجابات. لم يُحسن أصدقائي، ولا أنا، انتقاء المجرمين - والشخص الذي يبدو أكثر دناءة في المجموعة، إذا أسعفتني الذاكرة، تبيّن أنه كان كاتباً مميزاً. وبعد الاطلاع على الإجابات، كان من اللافت عدد المرات التي «اكتشفنا» فيها العيون المخادعة أو الذقن المشبوهة التي كانت، أو كان ينبغي أن تكون، إشارة واضحة.

لنفترض الآن، وبعد الاطلاع على الإجابات، أننا حصلنا أيضاً على توصيف لطفولة كل فرد وسلالته. ألن يصبح من السهل إذاً تفسير سبب تحوّل المجرمين

إلى الإجرام؟ اختار ذلك الشخص دروب الشرّ كردّ فعل على والده القاسي الغائب، أو أن ذلك الشخص لم يكن لديه أب، والآخر عانى كثيراً من والدته؛ نعم، لدى رجل الأعمال الناجح أيضاً أب قاسٍ وغائب، لكنه لم يكبت كراهيته. وباعتراف الجميع، لم يكن لهذا الفنان الناجح أب ولا أم شغوفة، لكن ذلك كان دافعاً لإبداعه. عندما يظهر أمامنا سلوك مدهش من نوع معين، سواء أكان جريمة أو إنجازاً رائعاً أو أي شيء آخر، فهناك شخص مستعدّ لتقديم تفسير سيكولوجي مقنع يقوم على هذه السمة أو تلك من تاريخ هذا الشخص المدهش. ويكون هناك أحياناً تفسيرات مختلفة للغاية لخبراء مختلفين. لكن قلّة فقط، إن وُجِدَت، تنتقي مُسبقاً أولئك الذين سيكونون شاذين للغاية. على المرء أن يرتاب في بعض التفسيرات التاريخية والنفسية التي يسمعها مثل استكشاف الملامح الشريرة في وجوه الأشخاص الذين تم إثبات أنهم مجرمون.

تساعد حدود النقاشات الضرورية لهذا الغرض بالذات على تفسير سبب كتابة تاريخ كل بلد وكل حقبة بشكل دوري (أو في أوقات معلومة) وتُروى قصة مختلفة عن كل فترة. ويكون جزء من التفسير هو أنه تم العثور على مصادر جديدة، وانبثقت اهتمامات جديدة، وتطوّرت تحليلات من نوع أفضل؛ لكن جزئياً، عندما لا تكون هناك حدود لطول التفسير، ولا يوجد قانون حول أيٍّ من النتائج التي لا تُعد ولا تُحصى والتي يتم اختيارها للتفسير، فهناك عدد هائل – إذا لم نقل عدد لا متناهٍ – من القصص المعقولة التي يمكن سردها، وهي في الأساس مسألة تذوّق أي من التفسيرات هي المفضّلة. عندئذٍ يمكن لباحث تلو آخر أن يؤلّف كتاباً معقولاً بعد آخر، لكن لا يجب أن يكون أي كتاب منها نهائياً، وليس هناك تراكم للمعرفة بالأسباب والنتائج.

يمكن أن نبدأ بالثقة في تفسير معيّن عندما يتم شرح عدد كبير من الظواهر – أي عندما يكون للتفسير «قوة معينة – ويتم التفسير «بطريقة شحيحة». وبما أن الحصول على المعلومات مكلف للغاية، فإن الاختصار والتفسيرات البسيطة أو

الشحّ في الإنفاق يكون مفضّلاً، إذا لم يطرأ ما هو غير متوقع؛ إن مبدأ «شفرة أوكام» – أي مبدأ استبعاد أية مقدمات أو تعقيدات غير ضرورية – كان مفيداً للفلاسفة وعلماء الرياضيات والعلماء بشكل عام منذ العصور الوسطى. لكن عندما يؤخذ الشحّ بعين الاعتبار إلى جانب قوته، فإنه يؤثر على احتمالية أن يكون صحيحاً. لأنه من جهة أولى، إذا كان التفسير يتمتع بالقوة والشحّ، فمن الصعب رؤية كيف استطاع مؤلّفه أن يلجأ إلى ميزات فريدة من نوعها لتفسير النتائج. ومن جهة أخرى، عندما يفسّر شرح بسيط كمية كبيرة – عندما تكون نسبة القوة إلى الشحّ عالية – فمن غير المحتمل أن تفسّر الصدفة نجاحهُ. وكما صاغها «تشارلز داروين» في الإصدار السادس لكتاب «أصل الأنواع» (The Origin of Species):

لا يمكن الافتراض بأن نظرية خاطئة يمكن أن تفسرّ، بطريقة مقنعة للغاية كما تفعل نظرية الانتقاء الطبيعي، الفئات الكبيرة الكثيرة من الحقائق المحددة أعلاه. وقد تم الاعتراض مؤخراً على هذه الطريقة كونها غير آمنة للنقاش؛ لكنه أسلوب يُستخدم في الحكم على الأحداث الشائعة في الحياة، وغالباً ما كان يستخدمه فلاسفة الطبيعة العظام. (3)

لا يعتمد إقناع النظرية على كمية الحقائق التي فسّرتها النظرية فقط، بل على مدى تنوّع الحقائق الموضّحة. تقدم نظرية داروين رؤى عميقة في أصل وتطوّر مخلوقات مختلفة كاختلاف الحيتان والبكتريا، وهذا يجعلها مُقنعة أكثر مما لو كانت تفسّر البعوض فقط، مهما كان تفسير ملايين الأعداد من البعوض مُقنعاً. إذا فسّرت نظرية معينة حقائق عن أنواع مختلفة تماماً، فهي تمتلك ما أسماه «وليام ويويل»، كاتب القرن التاسع عشر الذي كان يعمل على المنهج العلمي، حالة «التوافق»[8]. يقول ويويل إنه «وفقاً لمعلوماتي، لا يمكن الإشارة إلى أي مثال في

(8) حالة التوافق أو التماسك (consilience): ربط مبادئ من مختلف التخصصات، ولا سيما عند تشكيل نظرية شاملة (المترجم).

تاريخ العلوم كله قدّم فيه هذا النوع من التوافق... شهادةً لصالح فرضية تم إثبات خطئها لاحقاً». (4)

ثمة حاجة أيضاً لإثبات أن التفسير لم يتوافق مع الأدلّة المقدّمة لدعمه لمجرّد أن تلك الحالات التي حدثت لتوافقَ النظرية كانت الحالات الوحيدة التي تم اختبارها؛ ويمكن طبعاً أن تكون هناك حالات أخرى يُفترض أن تتوافق النظرية معها، لكنها تتناقض معها. وبما أنه من المستحيل عملياً عادة أخذ جميع الحالات ذات الصلة بعين الاعتبار، فإن أفضل منهج في أغلب الأحيان هو النظر إلى جميع الحالات ضمن فئة أو أخرى محددة مُسبقاً؛ وهذا يستبعد تحيّز الانتقاء ضمن هذه الفئة على الأقل. ربما تنطبق مبادئ مختلفة على الفئة التي تم النظر إليها أكثر من الفئات الأخرى، وهذا يفترض تفحص حالات أخرى خارج الفئة المختبرة أيضاً. وإذا لم يتم اختيار الحقائق لأنها لا تنطبق على النظرية، وكانت كثيرة ومن أصناف مختلفة للغاية، فمن غير المحتمل أن تقوم نظرية خاطئة بتفسيرها، وتبقى في الوقت نفسه شحيحة.

VI

بناءً عليه، لا يجب على القراء قبول الحجج في هذا الكتاب لأنهم وجدوها معقولة ومتوافقة مع حقائق معروفة. فالكثير من القصص المعقولة قد تم سردها سابقاً، وغالباً ما تم تصديقها على نطاق واسع، لكنها فشلت بأن تبقى ثابتة. ولا ينبغي على القارئ أن يضع حتى درجة صغيرة من الثقة على الحجّة هنا ما لم يجد، أو تجد، أنها تفسّر عدداً كبيراً من الحقائق في فئات مختلفة، ومع مجموعة محدودة من «الأسباب» أو الافتراضات التي من الواضح أنني لم أستطع إضافتها، عن وعي أو من دون وعي، وفق ما هو مطلوب لتغطية كل نتيجة كان من الممكن أن أكون على دراية بها في الوقت الذي عملت فيه على هذه النظرية. (في الواقع، لم أكن أعرف بعض الحقائق التي يشرحها هذا الكتاب عندما كنت أعمل على تطوير

الحجّة، لكن ما لم يكن القارئ يعرفني جيداً، لا يجب عليه، أو عليها، أن يأخذ هذا الادعاء بعين الاعتبار كمبدأ علمي عند تقييم ما إذا كان تفسيرًا صحيحاً، وبالنسبة إلى أولئك الذين لا يعرفونني، ليس هناك طريقة، حتى بشكل غير مباشر، لاختبار صحّة إثباتي). وأخيراً، يجب على القارئ أن يكون حذراً أيضاً من مسألة ما إذا كانت الحالات التي وضعتها للاختبار هي ببساطة تلك التي صادف أنها تناسب النظرية.

خشية أن يعتقد القارئ أنني أفرطُ بالتباهي بالتشديد على الحاجة إلى معايير عالية في الحكم على الأدلة التي تدعم نظريتي، لا بدّ أن أشير إلى أنه خطر بذهني أن هناك أشخاصاً أذكياء سوف يحكمون على جميع التفسيرات البديلة بالمعايير العالية ذاتها. وجميع التفسيرات المتنافسة تقريباً هي تفسيرات منفصلة ومخصصة لكل ظاهرة من الظواهر الكثيرة قيد البحث، وغالباً ما تركز على بعض الخصائص الثقافية أو العرقية المزعومة الفريدة من نوعها لكل بلد أو منطقة أو فترة تاريخية. وبشكل عام، يمكن وصف هذه التفسيرات الخاصة بأي شيء سوى أنها شحيحة، وحتى عندما تكون صحيحة جزئياً، فهي لا تأخذنا بعيداً، أو تشرح كيف نشأت السمة السببية الرئيسية، أو توفر إرشادات أكثر عن السياسات العامة التي قد تحسّن الأمور.

VII

على الرغم من أننا يجب ألا نرضى بأية نظرية تفشل في تفسير الكثير بإنفاق القليل، فلا يجب أن نتوقع أية نظرية واحدة تفسّر كل شيء، أو حتى الشيء الأكثر أهمية. لا شيء بالمطلق، في الإبستمولوجيا كلها يشير إلى أن التفسيرات الصالحة يجب أن تكون وحيدة السبب. ربما يكون التفسير صالحاً بشكل كامل، ومع ذلك لا يفسر إلا جزءاً (وحتى جزء صغير) من الاختلاف قيد البحث. تذكرت الآن إعلان الطيار على الطائرة التي كنت فيها عندما كنت أكتب هذه الفقرة بأن

السرعة الأرضية للطائرة تعتمد على اتجاه الرياح وسرعتها، وطبعاً فإن دقة الملاحة تتطلّب أخذ هذه القيمة بعين الاعتبار، ومع ذلك من المهم للغاية معرفة ما إذا كانت الطائرة تعمل بكامل طاقتها أو بحالة الخمول، وما إذا كان محركها من النوع النفّاث أو يعمل على الاحتراق الداخلي، وما إلى ذلك.

من الضروري توضيح هذه النقطة هنا، لأن بعض قراء المسودة الأولى من حجّتي، الذين ربما أذهلتهم بساطة الشرح، قد تعاملوا مع كافة التفسيرات الأخرى للظواهر ذاتها على أنها خاطئة، أو افترضوا صراحة أن الحجّة هنا قالت كل شيء هناك حاجة إلى قوله عن الظاهرة. لا شيء يمكن أن يكون بعيداً عن نيّتي أكثر من محاولة تقديم تفسير أحادي السبب أو كاملاً لظاهرة اجتماعية أو اقتصادية، أو حتى للظواهر التاريخية المعينة التي يتم تحليلها هنا. إن طموحي في الغالب هو تقديم ما يكافئ ملاحظة «شارلوك هولمز» عن الكلب الذي لم ينبح: لتقديم دليلٍ مفقود يمنحنا فهماً أفضل للقصة كلها.

بما أنه لم يتم تقديم تفسير أحادي السبب، فلن يكون اختبار واحد معروف عن الصلاحية قابلاً للتطبيق. ولطالما قيل في النقاشات المنهجية إن كل نظرية علمية ذات معنى يجب أن تخصص حدثاً أو ملاحظة محتملة أو أكثر، أو نتائج تجريبية يؤدي ظهورها إلى دحض النظرية. لا يمكن تطبيق هذه القاعدة على المفاهيم متعددة الأسباب ما لم تُجرَ تجربة مثالية، أو تجربة شبه مثالية يمكن لنا أن نكون على يقين من أن الخطأ في النظرية وليس الخلل في التجربة هو الذي يفسر النتيجة. وفي ضوء الاحتمالات المحدودة للتجارب في الاقتصاد والعلوم الاجتماعية الأخرى، واستحالة التجارب الخاضعة للسيطرة في الأحداث التاريخية، والاحتمالية الشديدة التي ستوفرها الطبيعة أو التاريخ من تلقاء نفسهما لأي شيء يشبه تجربة طبيعية مثالية، فلا طائل من البحث عن حالة دحض وحيدة حاسمة. أخبرني بعض فلاسفة العلم أنه حتى في العلوم الفيزيائية والطبيعية، عادة ما لا يكون رفض النظريات بسبب تفسير سلبي مفرد، بل يحدث في أغلب الأحيان من

سلسلة ملاحظات شاذة مقترنة بظهور نظرية بديلة أفضل. لذلك فإن ما يجب أن نطلبه من نظرية أو فرضية هو أن تكون واضحة حول الملاحظات التي تزيد من احتمالية أنها خاطئة، وما هي الملاحظات التي تميل إلى زيادة احتمالية وجود بعض الحقيقة فيها. النظرية الواردة في الفصلين التاليين واضحة من هذه الناحية: على الرغم من أنه من الصعب توقع أية ملاحظة أحادية يمكن أن تدحضها بشكل قاطع، فمن الواضح ما إذا كانت الملاحظة تميل إلى التشكيك في صحة النظرية، وما هو نوع الملاحظات بشكل عام التي ستقنعنا بأنها خاطئة.

مع تعدد الأسباب، من الممكن أيضاً تصوّر أن جميع الحقائق (أو جميعها تقريباً) التي يبدو أنها تدعم النظرية المقدمة في هذا الكتاب يمكن أن تكون في الواقع بسبب مجموعة من الأسباب المنوّعة. ويمكن لمجموعة من الأسباب الأخرى، بمحض صدفة، أن تكون قد أنتجت النماذج المعقّدة التي تنبّأت بها النظرية هنا. من الواضح أن النظرية متماسكة وقوية للغاية، وفي الوقت نفسه شحيحة للغاية، بحيث أن الفرص بعيدة. ومع ذلك، فهي احتمال لا يجب أن ننساه.

نظراً لأن تعددية القوى السببية يمكن أن تجعل النظرية الخاطئة تبدو صحيحة، أو النظرية الصحيحة تبدو خاطئة، فربما يكون أي اختبار مفرد للنظرية ضعيفاً أو غير حاسم. بعض اختبارات النظريات المقدمة هنا ضعيفة، وسيكون القارئ قادراً على التفكير بأسباب مختلفة يمكن أن تولّد النتائج المرصودة. وفي الوقت ذاته، تشير جميع الاختبارات أساساً إلى الاتجاه ذاته، وبالتالي فإن النتائج بالمجموع العام أقوى من النتائج الفردية بما لا يُقاس. إذا فوجئنا أثناء مشوارنا الصباحي برؤية بقعة أو بقعتين من البياض في الخارج، فربما يكون هناك عدم يقين بشأن السبب، لكن إذا أصبح كل غصن وكل بقعة من الأرض ناصع البياض حديثاً، نعرف أن الثلج تساقط في الليل.

نتحول الآن إلى الفصل الأكثر أهمية في الكتاب، الفصل الذي يطوّر المنطق اللازم لاستخلاص النتائج المرجوة، ولجعل ما تبقّى من الكتاب قابلاً للفهم.

الفصل الثاني

المنطق

I

تبدأ حجّة هذا الكتاب بمفارقة في سلوك الجماعات. وغالباً ما كان يُعتبر من المسلّمات أنه إذا كان لكل شخص ضمن مجموعة من الأفراد أو الشركات مصلحة مشتركة، فسيظهر لدى المجموعة ميل لتوسيع هذه المصلحة. لذلك افترض بعض طلاب السياسة في الولايات المتحدة على مدى طويل أن المواطنين ذوي المصلحة السياسية المشتركة سيشكّلون ضغطاً لحماية هذه المصالح. وسيكون كل فرد من السكان ضمن مجموعة أو أكثر، ويفسّر اتجاه ضغط هذه الجماعات المتنافسة نتائج العملية السياسية. وبشكل مشابه، غالباً ما ساد افتراض بأنه إذا واجه العمال أو المزارعون أو المستهلكون احتكارات مؤذية لمصالحهم، فسيحققون في النهاية قوة تعويضية من خلال منظمات مثل النقابات العمالية أو المنظمات الزراعية التي حققت قوة تسويقية، وإجراءات حكومية وقائية. وغالباً ما يكون متوقعاً من الطبقات الاجتماعية الكبيرة أن تعمل لصلاح أعضائها على نطاق واسع؛ الشكل السليم لهذا الاعتقاد طبعاً هو النزاع الشديد الماركسي القائم على الطبقة البرجوازية، في المجتمعات الرأسمالية، تدير الحكومة لخدمة مصالحها الخاصة، وأنه بمجرّد زيادة استغلال البروليتاريا إلى حد معين، واختفاء «الوعي الزائف»، ستثور الطبقة العاملة من أجل مصالحها الخاصة وتؤسس ديكتاتورية البروليتاريا.

لكن إذا كان لدى الأفراد في هذه الفئة أو الطبقة بشكل عام درجة كافية من المصالح الذاتية، وإذا وافق الجميع على مصلحة مشتركة معينة، فستتصرّف المجموعة بطريقة المصلحة الذاتية أو مصلحة المجموعة إلى حدّ ما.

إذا تأملنا منطق الافتراض المعروف المشار إليه في الفقرة السابقة، يمكن أن نرى أنه خاطئ بشكل أساسي ولا جدال فيه. لنأخذ بعين الاعتبار أولئك المستهلكين الذين يوافقون على أنهم يدفعون سعراً أعلى لقاء منتج معين بسبب احتكار أو رسوم جمركية مرفوضة، أو أولئك العمال الذين يتفقون على أن مهاراتهم تستحق أجراً أعلى. ودعنا نسأل الآن ما هو الإجراء المناسب للمستهلك الفرد الذي يودّ القيام بمقاطعة لمحاربة الاحتكار أو ممارسة قوة ضغط تهدف للتمرّد على الرسوم الجمركية، أو العامل الفرد الذي يرغب في التهديد بالإضراب أو بقانون الحد الأدنى من الأجور الذي يمكن أن يؤدي إلى زيادة الأجور. إذا ساهم المستهلك أو العامل ببضعة أيام، وبضع دولارات لتنظيم مقاطعة أو اتحاد أو لممارسة ضغط يهدف إلى وضع تشريعات ملائمة، فسيكون قد ضحّى بوقته وماله. ما الذي سيحققه من هذه التضحية؟ سينجح الفرد في أفضل الأحوال في دفع القضية درجة صغيرة (غالباً غير محسوسة) إلى الأمام. لكنه لن يحصل إلا على حصة صغيرة من الربح من عمله هذا. إن وجود هدف أو مصلحة مشتركة بين عناصر المجموعة، يتطلّب أن يتقاسم جميع أفراد المجموعة أية تضحية أو خدمة يقوم بها شخص معيّن لخدمة هذا الهدف المشترك. إن نجاح المقاطعة أو الإضراب أو مجموعة الضغط سيؤدي إلى أسعار أفضل أو دخل أمثل لكل شخص في الفئة ذات الصلة، وبالتالي سيجني كل فرد ضمن مجموعة كبيرة ذات مصلحة مشتركة حصّة صغيرة فقط من المكاسب من أية تضحيات يقوم بها الفرد لتحقيق هذه المصلحة المشتركة. وبما أن كل مكسب سيذهب إلى جميع أعضاء المجموعة، فسيحصل أولئك الذين لا يساهمون بهذا الجزء على المكاسب نفسها التي حصل عليها المشاركون. يستحقّ الأمر القول «دع جورج يفعل ذلك»، لكن حافز

جورج ضعيف جداً، أو ليس لديه حافز لفعل أي شيء لمصلحة المجموعة أيضاً، وبالتالي (في حال غياب عوامل تم استبعادها تماماً من التصورات التي تمت الإشارة إليها في الفقرة الأولى) سيكون العمل الجماعي ضعيفاً، إذا كان له وجود أساساً. والمفارقة إذاً هي أن الجماعات الكبيرة (في غياب ترتيبات أو ظروف خاصة سنعود إليها لاحقاً)، على الأقل إذا كانت مكوّنة من أفراد عقلانيين، *لن تتصرف* لصالح مجموعتها.

تم وضع هذه المفارقة وطرحها بطريقة تجعل القارئ يتفحّص كل خطوة من المنطق الوارد في كتاب ألّفته بعنوان «*منطق العمل الجماعي*» (The Logic of Collective Action). (1) يُظهر ذلك الكتاب أيضاً أن دليل الولايات المتحدة، البلد الوحيد الذي تم فيه أخذ كل جماعات المصالح القوية بعين الاعتبار، دَعَمَ الحجّة منهجياً، وأن الأدلّة المتناثرة التي كنت على علم بها من دول أخرى توافقت أيضاً معه. وبما أن الكتاب الحالي هو ثمرة «*منطق العمل الجماعي*»، وهو في جزء كبير منه تطبيق للحجّة الموجودة فيه، فعلى الطلاب الجادين أو النقّاد للكتاب الحالي أن يقرؤوا ذلك الكتاب أيضاً. لأنه بالنسبة للعديد من القراء الذين لا يرغبون بطبيعة الحال باستثمار الوقت اللازم لفعل ذلك دون معرفة ما الذي يمكنهم أن يكسبوه، وبالنسبة إلى أولئك الذين لديهم اهتمام عَرَضيّ، سيوضح الجزء الأول من هذا الفصل بعض سمات الحجّة في كتاب «*المنطق*» اللازمة لفهم باقي الكتاب الحالي. لكن الأجزاء الأخرى من الفصل لا تتضمن أي تكرار.

II

إحدى نتائج كتاب «*المنطق*» هي أن خدمات جمعيات مثل نقابات العمال، والجمعيات المهنية، والمنظمات الزراعية، والتكتلات[9]، وجماعات الضغط[10]

(9) التكتل (cartel): هو اتفاق رسمي بين مجموعة منتجين لسلعة معينة أو خدمة للتحكّم في العرض أو لتنظيم الأسعار والتلاعب بها (المترجم).

(وحتى جماعات التواطؤ[11] دون تنظيم رسمي) تشابه الخدمات الرئيسية للدولة من ناحية أساسية تماماً. إن خدمات منظمات كهذه، مثل الخدمات الأساسية أو «السلع العامة» التي توفّرها الحكومات، في حال تم توفيرها لأي شخص، تذهب لجميع أعضاء فئة أو مجموعة معينة. وكما يُصبح القانون والنظام، أو الدفاع، أو الحد من التلوث، الذي تقوم به الحكومة حقاً من حقوق أي شخص في بلد معين أو في منطقة جغرافية معينة، فإن الرسوم التي يتم تحقيقها من جهود الضغط التي تبذلها الجمعيات الزراعية ترفع السعر لدى جميع المنتجين ذوي الصلة. وبشكل مشابه، كما ناقشت سابقاً، يتم تطبيق أعلى أجر تكسبه النقابة على جميع الموظفين ضمن فئة معينة. وبشكل عام، تحقق كل مجموعة ضغط تغييراً عاماً في التشريع أو الأنظمة، وتحصل بالتالي على فائدة جماعية أو عامة لكل شخص يستفيد من هذا التغيير، ويجب على كل مجموعة - أي كل «تكتل» — تستخدم إجراءً سوقياً أو صناعياً لتحقيق سعر أو أجر أعلى، عندما تقوم بتقييد الكميات، أن ترفع السعر لكل بائع، وتخلق بالتالي سلعة جماعية لجميع البائعين.

إذا استغلّت الحكومات والجماعات قوتها السياسية أو السوقية من جهة أولى، وأنتجت سلعاً جماعية تذهب حتماً لكل شخص في مجموعة أو فئة معينة من جهة أخرى، فإن كليهما معرّض عندئذٍ للمنطق المتناقض الموصوف أعلاه: أي لن يكون للأفراد والشركات التي يقومون بخدمتها بشكل عام أي حافز طوعي لدعمهم. (2) ويترتب على ذلك أنه إذا كان هناك سلوك طوعي فردي وعقلاني فقط،[12] فلن يكون هناك في الغالب حكومات ولا جماعات ضغط ولا تكتّلات،

(10) مجموعة الضغط، أو اللوبي، (Lobby): هو مجموعة من الأفراد أو الشركات التي تستخدم نفوذها على الموظفين العموميين. ويعني المصطلح أيضاً محاولة التأثير على أفراد آخرين (المترجم).

(11) مجموعات التواطؤ (collusive groups): التواطؤ هو اتفاق غير تنافسي وسري، وغير قانوني أحياناً بين المنافسين، ويحاول تعطيل توازن السوق (المترجم).

(12) لا تعني الحاجة العقلانية مصلحة ذاتية. يمكن للحجّة في النص أن تصمد عندما يكون هناك سلوك إيثاري، على الرغم من أنه إذا كانت أنواع معينة من السلوك الإيثاري قوية بما يكفي، فلن تصمد. خذ بعين الاعتبار أولاً المواقف الإيثارية عن نتائج التي يمكن مراقبتها — افترض أن أحدهم يرغب بالتضحية ببعض أوقات الراحة أو بعض الأشياء الشخصية التي يستهلكها لتحقيق قدر من الفائدة

ما لم يدعمها الأفراد لسبب آخر غير السلع الجماعية التي توفّرها. فالحكومات موجودة في كل مكان تقريباً، وغالباً ما تكون هناك منظمات وجماعات ضغط وتكتلات أيضاً. وإذا كانت الحجّة صحيحة حتى الآن، ينتج عن ذلك أن هناك شيئاً آخر غير السلع الجماعية التي توفرها الحكومات والمنظمات الأخرى تفسّر وجودها.[13]

تم تفسير الحالة من ناحية الحكومات قبل تأليف كتاب «*منطق العمل*

الجماعية بسبب الاهتمام بالإيثار لأنه يجب أن يحصل الآخرون على الفائدة الجماعية. بمعنى آخر، ترتيب التفضيل الفردي يأخذ بعين الاعتبار الفائدة العامة التي يحققها آخرون بالإضافة إلى الاستهلاك الشخصي. هذا الافتراض عن الإيثار لا يتضمن اللاعقلانية، أو الميل لاتخاذ خيارات لا تتوافق مع الحد الأقصى من إشباع القيم أو التفضيلات التي يمتلكها الفرد. الإيثار أيضاً لا يدعو إلى التشكيك في التناقص العادي في المعدّلات الحدية للمبادلة بين أي زوج من السلع أو الأهداف: مع تحقيق المزيد من أي فائدة أو هدف (أناني أو إيثاري)، ومع تساوي أشياء أخرى، سيتضاءل المدى الذي سيتم فيه التخلّي عن السلع أو الأهداف الأخرى (الأنانية أو الإيثارية) لتحقيق المزيد من هذه الفائدة أو الأهداف.
إن الفرد الإيثاري العقلاني العادي من النوع الموصوف أعلاه لن يقدّم أية مساهمة طوعية كبيرة للحصول على سلعة اجتماعية لمجموعة كبيرة. والسبب في ذلك أن مساهمة الفرد ضمن مجموعة كبيرة ستُحدِثُ فرقاً بسيطاً، وربما غير محسوس، في مقدار الفائدة التي تحصل عليها المجموعة، في حين أنه في الوقت ذاته، كل مساهمة تقلل (دولار مقابل دولار – أي زيادة أو نقص في واردات مجموعة يجب أن ينطبق على باقي المجموعات) الاستهلاك الشخصي مقدار الاستهلاك الشخصي والأعمال الخيرية ذات الفائدة الخاصة، وتناقص معدّل الاستبدال الهامشي يستلزم أن تصبح هذه التضحيات أكثر صعوبة تدريجياً. وبناءً عليه، في حالة التوازن في المجموعات الكبيرة، تكون مساهمة الإيثار العقلاني لتوفير فائدة جماعية، معدومة أو بسيطة للغاية.
كما هو متناقض مع مفهوم الفطرة السليمة للعقلانية. دعونا الآن نفترض افتراضاً خاصاً بأن الإيثاري لا يحصل على الرضى من النتائج الأفضل للآخرين، بل من تضحيته، أو تضحيتها، من أجلهم. بناءً على هذا الافتراض، يمكننا تأمين التوفير الطوعي للسلع الجماعية حتى في أكبر المجموعات. هنا يمكن لكل دولار من الاستهلاك الشخصي تمت التضحية به أن يجلب عائداً مهماً من الرضى الأخلاقي، والمشكلة المتمثّلة في أن التضحيات الشخصية الأساسية تكون ذات تأثير معدوم أو بسيط جداً على مستوى الفائدة العامة لا تعود ذات صلة. وعلى الرغم من أن هذا الإيثار التشاركي أو "الكانطي" اللاحق لا يُفترض أنه الشكل المعتاد للإيثار، أعتقد أنه موجود ويساعد في تفسير بعض الملاحظات عن المساهمات التطوّعية لمجموعات كبيرة. (ومع ذلك، هناك احتمال آخر مفاده أن الإيثار موجّه نحو النتائج لكنه يتجاهل المستويات الملحوظة للفائدة العامة، ويفترض ببساطة أن تضحياته، أو تضحياتها، للاستهلاك الشخصي تزيد من منفعة الآخرين بما يكفي لتبرير التضحية الشخصية). اعتقادي الخاص في هذه المسألة تم توضيحه في قراءة كتاب "هاوارد مارغوليس" بعنوان "الأنانية والإيثارية والعقلانية" (Selfishness, Altruism, and Rationality) (كامبريدج: يونيفرسيتي بريس، 1982).
(13) لا يجب أن تنطبق هذه الحجّة على المجموعات الصغيرة التي سنناقشها لاحقاً في هذا الفصل.

الجماعي»؛ من الواضح أن الحكومات مدعومة بضرائب إلزامية. وهناك اعتراض بسيط على هذا الإلزام أحياناً، وربما كان ذلك لأن الكثير من الناس فهموا حدسياً أن السلع الجماعية لا يمكن بيعها في أي سوق، أو تمويلها بأية آلية طوعية؛ وكما ناقشت للتو، لن يحصل كل فرد إلا على حصة صغيرة جداً من أية خدمات حكومية يدفع ثمنها، وسيحصل على أية خدمات يقدّمها آخرون بأي حال من الأحوال.

وفي حالة المنظمات التي توفر سلعاً جماعية لعملائها من خلال العمل السياسي أو السوقي، فالإجابة لم تكن واضحة. إن منظمات من هذا النوع، على الأقل عندما تمثّل جماعات كبيرة، ليست مدعومة بسبب السلعة الجماعية التي تقدّمها بل لأنها محظوظة بما يكفي للعثور على ما أسميتهُ الحوافز الانتقائية[14]. والحافز الانتقائي هو ذلك الذي ينطبق بشكل انتقائي على الأفراد اعتماداً على ما إذا كانوا يساهمون في توفير السلعة الجماعية أم لا.

يمكن أن يكون الحافز الانتقائي سلبياً أو إيجابياً؛ يمكن أن يكون مثلاً، خسارة أو عقوبة تُفرضُ على أولئك الذين لا يساعدون في توفير السلعة الجماعية. يتم الحصول على مدفوعات الضرائب من الحوافز الانتقائية السلبية، لأن أولئك الذين يتبيّن أنهم لم يدفعوا الضرائب يجب أن يعانوا من الضرائب والعقوبات. وعادة ما يكون هناك دعم جزئي للنموذج الأكثر شهرة من مجموعة المصالح المنظمة في المجتمعات الديمقراطية الحديثة، أي نقابة العمال، من خلال الحوافز الانتقائية السلبية. ويتم الحصول على معظم المستحقات في النقابات القوية من خلال متجر نقابي، أو متجر مغلق، أو ترتيبات متجر وكيل يجعل دفع المستحقات إلزامياً وتلقائياً إلى حد ما. وغالباً ما يكون هناك ترتيبات غير رسمية لها التأثير ذاته؛ وصف «ديفد ماكدونالد»، الرئيس السابق «لاتحاد عمال المعادن في أمريكا»،

(14) الحافز الانتقائي (selective incentives): هو عبارة عن سلعة خاصة يتم توفيرها للناس على أساس ما إذا كانوا يساهمون في مصلحة جماعية (المترجم).

إحدى الترتيبات المُستخدمة في التاريخ المبكر لذلك الاتحاد. يقول:

كانت تقنية أطلقنا عليها اسم... التعليم المرئي، وكانت صفة سامية ونابضة بالحياة لممارسة أكثر دقّة تم وصفها بأنها اعتصام المستحقات. وكانت تعمل بكل بساطة. تقفُ مجموعة من الأعضاء الذين يدفعون المستحقات، يختارهم مدير المنطقة (عادة ما يكون الاختيار بسبب عدد الأعضاء وليس بسبب مهارتهم) عند بوابة المصنع بمقابض أو مضارب بيسبول بين أيديهم، ويوجّهون كل عامل لدى وصوله إلى مناوبته. (3)

كما يوحي تشبيه ماكدونالد عن «اعتصام المستحقات»[15]، فإن الاعتصام أثناء الاضرابات عبارة عن حافز انتقائي سلبي آخر تحتاجه النقابات أحياناً؛ على الرغم من أن الاعتصام في الصناعات ذات النقابات الراسخة والمستقرّة عادة ما يكون سلمياً، فهذا يرجع إلى وضوح قدرة النقابة على إغلاق المشروع الذي دعت للإضراب ضدّه، غالباً ما تنطوي المرحلة الأولى من العمل النقابي على قدر كبير من العنف من جانب النقابات وأرباب العمل والمناهضين للنقابات ومن يسعون لإفشال الإضراب.[16]

---

(15) المستحقات هنا هي تكلفة العضوية، أي تكلفة الانتماء للاتحاد، ويتم استخدامها لتمويل الأنشطة المختلفة التي ينخرط فيها الاتحاد أو النقابة (المترجم).

(16) الإشارات على التفاعل العنيف في كثير من الأحيان بين أرباب العمل والموظفين في المراحل الأولى من العمل النقابي لا ينبغي أن تحجب العمل النقابي غير الرسمي الذي يحدث أحياناً بسبب مبادرات أرباب العمل. ينشأ هذا النوع من التنظيم العمالي أو التواطؤ العمالي لأن بعض أنواع الإنتاج تتطلّب تعاوناً فعّالاً للعمال. عندما يكون الحال على هذا النحو، قد يجد رب العمل أن من المفيد تشجيع روح الفريق والتفاعل الاجتماعي بين الموظفين. مؤتمرات الموظفين واجتماعات مجموعات العمل، والنشرات الإخبارية والفرق الرياضية التي ترعاها الشركة، وحفلات المكتب التي يموّلها رب العمل وما شابه ذلك، يتم تفسيرها من خلال هذا الاعتبار. في الشركات التي لديها نموذج التوظيف ذاته لبعض الوقت، قد تتطوّر شبكات تفاعل الموظفين التي أنشأها رب العمل لتشجيع التعاون الفعّال في العمل إلى عمليات تواطؤ غير رسمية، أو حتى نقابات للعمال في بعض الأحيان، وتجبر رب العمل ضمنياً أو علنياً على التعامل مع موظفيه كمجموعة ضغط (كارتل). لا يكون هذا التطوّر مرجحاً عندما يكون الموظفون، على سبيل المثال، عمالاً يوميين أو مستشارين، لكن عندما تكون النماذج المستقرة للتعاون النشط مهمة

يناقش بعض المعارضين لنقابات العمال بفكرة مفادها، بما أن الكثير من أعضاء نقابات العمال لا ينضمون إلا من خلال العمليات التي وصفها ماكدونالد، أو من خلال ترتيبات متجر الاتحاد المفروض بموجب القانون، لا يرغب معظم العمال ذوي الصلة في الانضمام إلى النقابة. نصّ «قانون تافت هارتلي» (The Taft-Hartley Act) على ضرورة إجراء انتخابات نزيهة تديرها الحكومة لتحديد ما إذا كان العمال يريدون الانضمام إلى النقابات فعلاً. كما يشير منطق السلعة الجماعية الموضّح هنا، فإن العمال الذين أُجبِروا على دفع مستحقات النقابة صوّتوا للنقابات ذات المستحقات الإلزامية (وعادة بهوامش ساحقة)، إلى درجة أنه سرعان ما تم التخلّي عن هذه الميزة «قانون تافت هارتلي» باعتبارها عديمة الفائدة. (4) فالعمال الذين حاولوا كأفراد أن يتجنّبوا دفع مستحقات النقابة، وصوتوا في الوقت نفسه لإجبار أنفسهم على دفع المستحقات، لا يختلفون عن دافعي الضرائب الذين يصوّتون في الواقع لمستويات عالية من الضرائب، ويحاولون مع ذلك ترتيب شؤونهم الخاصة في تجنّب الضرائب. وبسبب المنطق ذاته، تحصل الكثير من الجمعيات المهنية على أعضاء من خلال الإكراه السرّي أو العلني (المحامون في الدول التي لديها «قانون مغلق» مثلاً). هكذا تفعل التكتلات وجماعات الضغط من عدة نماذج أخرى؛ كما أن بعض مساهمات مسؤولي الشركات للسياسيين المفيدين للشركة هي أيضاً نتيجة لأشكال خفيّة من الإكراه. (5)

الحوافز الانتقائية الإيجابية شائعة أيضاً، على الرغم من سهولة تجاهلها، كما توضح أمثلة متنوّعة في كتاب «*المنطق*». (6) وتقدّم منظمات المزارع الأمريكية أمثلة نموذجية. فالكثير من أعضاء أقوى منظمات الزراعة الأمريكية أصبحوا أعضاء بسبب خصم مستحقّاتهم تلقائياً من «إيرادات المحسوبية» الخاصة

للإنتاج، ربما يستفيد رب العمل من الإنتاج الإضافي الذي يجلبه هذ التعاون أكثر مما يخسره من التكتّل الرسمي أو غير الرسمي الذي ساعد على إنشائه. إن تطور هذا النموذج من العمل النقابي غير رسمي يتضمن أن هناك تنظيماً للعمال أكثر مما تتضمنه الإحصائيات، وأن الفرق بين بعض الشركات غير المنظّمة ظاهرياً والشركات النقابية ليس كبيراً كما يبدو من الخارج.

بالتعاونيات الزراعية، أو يتم تضمينها في أقساط التأمين المدفوعة لشركات التأمين المتبادل المرتبطة بالمنظمات الزراعية. وتقدم الكثير من المنظمات التي لديها عملاء في المناطق الحضرية حوافز انتقائية إيجابية على شكل بوليصات تأمين ومطبوعات وتذاكر طيران جماعية وسلع أخرى متاحة للأعضاء فقط. وعادة ما تقدّم إجراءات التظلم الخاصة بالنقابات العمالية حوافز انتقائية، نظراً لأن تظلّمات الأعضاء النشطين غالباً ما تحظى بأقصى حدود الاهتمام. وغالباً ما يؤدي التعايش بين القوة السياسية لمجموعة الضغط ومؤسسات الأعمال المرتبطة بها إلى ضرائب أو ميزات أخرى لمؤسسات الأعمال، وغالباً ما تولّد الشعبية والمعلومات الأخرى المتدفّقة من الذراع السياسي للحركة نماذجَ من التفضيل أو الثقة التي تجعل الأنشطة التجارية للحركة مُجزية أكثر. ويؤدي الفائض الذي يتم الحصول عليه بهذه الطريقة بدوره إلى حوافز إيجابية أخرى تجنّد مشاركين بجهود الضغط.

III

ثمة جماعات صغيرة، أو في بعض الأحيان جماعات «فيدرالية» كبيرة تتكون من الكثير من الجماعات الصغيرة من الأعضاء المتفاعلين اجتماعياً، لديها مصدر إضافي للحوافز الانتقائية السلبية والإيجابية. من الواضح أن معظم الناس يقدّرون الرفقة ويحترمون أولئك الذين يتعاملون معهم. ففي المجتمعات الحديثة، يكون الحبس الانفرادي أقسى عقوبة قانونية باستثناء عقوبة الإعدام النادرة. ويمكن أحياناً لملامة أو نبذ أولئك الذين يفشلون في تحمّل حصّة من أعباء العمل الجماعي أن تكون حافزاً انتقائياً مهماً. وأهم مثال على ذلك هو ما حدث عندما رفض النقابيون البريطانيون الحديث مع الزملاء غير المتعاونين، أي عاقبوهم بمقاطعتهم. وبشكل مشابه، يمكن للمنتمين إلى مجموعة متفاعلة اجتماعياً، ويسعون إلى فائدة جماعية، أن يمنحوا احتراماً خاصاً أو تقديراً لأولئك الذين تميّزوا بتضحياتهم لصالح المجموعة، ويقدّموا لهم بالتالي حافزاً انتقائياً إيجابياً. وبما

أن معظم الناس يفضلون بوضوح رفاقاً يشبهونهم بالتفكير نسبياً، أو رفاقاً مقبولين محترمين، ويفضّلون الارتباط مع أولئك الذين يعجبون بهم بشكل خاص، فقد يجدون أنه من غير المكلف تجنّب أولئك الذين يتهرّبون من العمل الجماعي، وتفضيل أولئك الذين يفرطون في المشاركة.

يمكن أن تكون الحوافز الانتقائية الاجتماعية قوية وغير مكلفة، لكنها ليس متاحة إلا في ظروف معينة. وكما أشرت سابقاً، تكون إمكانية تطبيقها ضعيفة في الجماعات الكبيرة، إلا في تلك الحالات التي يمكن فيها للجماعات الكبيرة أن تكون عبارة عن فيدراليات لجماعات صغيرة قادرة على التفاعل الاجتماعي. كما أنه من غير الممكن تنظيم معظم الجماعات الكبيرة التي تحتاج إلى فائدة جماعية ضمن جماعات فرعية صغيرة متفاعلة اجتماعياً، نظراً لأن معظم الأفراد ليس لديهم حاجة للحفاظ على عدد كبير من الأصدقاء والمعارف.

إن توفّر الحوافز الانتقائية الاجتماعية محدود أيضاً بعدم التجانس الاجتماعي للجماعات أو الفئات التي تستفيد من سلعة اجتماعية. وتكشف الملاحظة اليومية أن معظم الجماعات المتفاعلة اجتماعياً متجانسة إلى حد ما، وأن الكثير من الناس يقاومون التفاعل الاجتماعي المكثف مع أولئك الذين يرون أنهم يتمتعون بمكانة اجتماعية أقل، أو ذوق مختلف للغاية. حتى الجماعات «البوهيمية» أو غيرها من المجتمعات غير الممتثلة، غالباً ما تكون مكونة من أفراد متشابهين، مهما بلغ مدى اختلافهم عن باقي أفراد المجتمع. بما أن فئات الأفراد الذين سيستفيدون من سلعة اجتماعية هي فئات غير متجانسة اجتماعياً، فلا يمكن أحياناً ترتيب التفاعل الاجتماعي المطلوب للحوافز الانتقائية حتى عندما يكون عدد الأفراد المعنيين في المجموعة صغيراً.

المشكلة الأخرى في تنظيم الجماعات غير المتجانسة اجتماعياً والحفاظ عليها هي أنه من غير المرجّح لها أن توافق على الطبيعة الدقيقة لأية سلعة جماعية معنية، أو على مقدار ما يستحقّ الشراء منها. وتبقى جميع الحجج التي تُظهرُ صعوبة الأداء

الجماعي المذكورة حتى الآن في هذا الفصل ثابتة حتى عندما يكون هناك إجماع تام حول السلعة الجماعية المرغوبة، والمقدار المطلوب منها، وأفضل طريقة للحصول على هذه السلعة. لكن إذا أدّت حالة مثل عدم التجانس الاجتماعي إلى تقليل الإجماع، فقد يصبح العمل الجماعي أقل ترجيحاً. ومع ذلك، إذا كان هناك عمل جماعي، فهو ينطوي على كلفة إضافية (ولا سيما بالنسبة لقادة أية منظّمة أو مجموعة متواطئة قيد العمل) لاستيعاب وجهات النظر المختلفة والوصول إلى تسوية حولها. لكن الوضع مختلف قليلاً في الجماعات الصغيرة التي سننتقل إليها حالاً. في جماعات كهذه، يمكن لاختلاف الآراء أحياناً أن يوفر القليل من الحوافز للانضمام إلى مجموعة تسعى إلى سلعة جماعية، لأن الانضمام قد يمنح الفرد تأثيراً مهماً على سياسة المنظمة وطبيعة أي سلعة جماعية قد تتحقق. لكن هذا الاعتبار لا صلة له بأية مجموعة كبيرة بما يكفي بحيث لا يتوقع فردٌ واحدٌ أن يؤثر على النتيجة.

الإجماع صعب ولا سيما حيث يتعلّق الأمر بالسلعة الجماعية لأن السمة المميزة للسلع الجماعية – أي أنها ستذهب إلى كل شخص في مجموعة أو فئة معينة، هذا إذا تم توفيرها أساساً – تستلزم أيضاً أنَّ كل شخص في المجموعة المعنية يحصل على قدر من السلعة الجماعية، وأن على الجميع أن يقبلوا أي مستوى أو نوع من الفائدة الجماعية المقدّمة. يمكن أن يكون للبلد سياسة خارجية ودفاعية واحدة مهما اختلفت تفضيلات مواطنيها ودخلهم، و(باستثناء حالة «توازن ليندال» الوحيدة التي يندر تحقيقها) (7) لن يكون هناك توافق مع الدولة حول قيمة الإنفاق اللازم لتنفيذ السياسة الخارجية والدفاعية. هذا مضمون واضح للحجج الخاصة «بالمساواة المالية» (8) والنماذج الصارمة «للعزل الأمثل» (9) و«الفيدرالية المالية» (10). وقد يشكّل العملاء ذوو المطالب المختلفة من الفوائد الجماعية مشكلة أكبر حتى للجمعيات الخاصة التي لا يجب أن تتعامل فقط مع عدم التوافق، بل عليها أن تجد حوافز انتقائية قوية بما يكفي لجذب العملاء غير الراضين.

باختصار، من المرجّح أن ينجح رجال الأعمال السياسيون الذي حاولوا تنظيم العمل الجماعي إذا سعوا إلى تنظيم الجماعات المتجانسة نسبياً. سيتم تحفيز المدراء السياسيين الذين تقوم مهمتهم على الحفاظ على العمل المنظم، أو التواطؤ على استخدام التطويع والتحزّب، لزيادة تجانس جماعات عملائها. وهذا صحيح جزئياً لأنه من المرجّح للحوافز الانتقائية أن تكون متاحة للجماعات المتجانسة تقريباً، وجزئياً لأن التجانس سيساعد على تحقيق الإجماع على الرأي.

IV

غالباً ما تكون المعلومات والحسابات المتعلّقة بالسلعة الجماعية هي بحد ذاتها سلعة جماعية. خذ بعين الاعتبار عضواً عادياً من منظمة كبيرة يقرر كم من الوقت يجب تكريسه لدراسة سياسات المنظمة أو قيادتها. كلما ازداد الوقت الذي يكرّسه العضو لهذه المسألة، ازداد احتمال تفضيل التصويت والتأييد للقيادة والسياسات الفعّالة للمنظمة. لكن هذا العضو العادي لن يحصل إلا على حصة من المكاسب من السياسات والقيادة الفعّالة: سيحصل الأعضاء الآخرون بشكل عام على المكاسب كلها تقريباً، بحيث لا يكون لهذا العضو حافز لتكريس الوقت لتقصّي الحقائق والتفكير بالمنظمة كما هو الحال في مصلحة المجموعة. سيكون كل عضو من أعضاء المجموعة بحال أفضل إذا تم إجبارهم جميعاً على إنفاق وقت أطول في معرفة كيفية التصويت لجعل المنظمة تعزز مصالحهم على أفضل وجه. وهذا يتضح بشكل كبير في حالة الناخب العادي في انتخابات وطنية في بلد كبير. المكاسب بالنسبة إلى ناخب كهذا من دراسة القضايا والمرشحين حتى يتضح له ما هو التصويت الذي يصبّ في مصلحته أو مصلحتها فعلاً تُعطى من خلال فروقات القيمة للفرد من نتيجة الانتخابات «الصحيحة» مقارنة بالنتيجة «الخاطئة»، *مضروباً في احتمال أن يؤدي التغيير في تصويت الفرد إلى تغيير في نتيجة الانتخابات*. بما أن احتمال أن يغيّر ناخب عادي نتائج الانتخاب ضئيل للغاية،

فإن المواطن العادي عادة ما يكون «جاهلاً بشكل عقلاني» بالشؤون العامة. (11) وغالباً ما تكون المعلومات عن الشؤون العامة مثيرة للاهتمام للغاية أو مسلّية بحيث يستحقّ الأمر الحصول عليها من أجل هذه الأسباب وحدها – يبدو أن هذا هو المصدر المهم الوحيد للاستثناءات من التعميم القائل إن المواطنين العاديين جاهلون عقلانياً بالشؤون العامة.

يمكن أن يحصل الأفراد في عدد قليل من المهن الخاصة على مكافآت كبيرة من السلع الخاصة إذا حققوا معرفة استثنائية في السلع العامة. وربما يكسب السياسيون العاملون في جماعات الضغط، والصحفيون وعلماء الاجتماع، الكثير من المال أو السلطة أو الهيبة من معرفة هذا العمل العام أو ذاك. ومن حين إلى آخر، يمكن للمعرفة الاستثنائية في السياسة العامة أن تولّد أرباحاً استثنائية في بورصة الأوراق المالية أو الأسواق الأخرى. وإضافة إلى ذلك، سيجد المواطن العادي أن دخله وفرص حياته لن تتحسّن من خلال دراسة حماسية للشؤون العامة، أو حتى لأي فائدة جماعية مفردة.

المعرفة المحدودة بالشؤون العامة ضرورية بدورها لتفسير تأثير مجموعة الضغط. وإذا حصل جميع المواطنين على جميع المعلومات ذات الصلة واستوعبوها، فلن تستطيع الإعلانات أو وسائل الإقناع الأخرى أن تؤثّر على موقفهم. ومع مواطنين مطلعين بشكل مميز، لن يخضع القادة المنتخبون لمداهنات جماعات الضغط، لأن الناخبين سيعرفون حينها ما إذا كانت مصالحهم قد تعرّضت للخيانة، وسيهزمون الممثل غير المخلص في الانتخابات القادمة. كما توفّر جماعات الضغط فوائد جماعية لجماعات المصالح الخاصة، يمكن تفسير فعّاليتها من خلال نقص المعرفة لدى المواطنين، وهذا يعود بدوره أساساً إلى حقيقة أن المعلومات والحسابات الخاصة بالسلع الجماعية هي أيضاً سلعة جماعية.

تفسّر هذه الحقيقة – عادة ما تكون فوائد التنوير الفوري عن السلع العامة مشتتة ضمن مجموعة أو أمة، بدل أن تكون مركزة على الفرد الذي يتحمّل كلفة

أن يصبح مستنيراً – الكثير من الظواهر أيضاً. إنها تفسر مثلاً معيار «الرجل الذي يعضّ الكلب» ذي الأهمية الإخبارية[17]. إذا تمت مشاهدة نشرات الأخبار التلفزيونية، أو تمت قراءة الصحف بهدف الحصول على معلومات هامة عن الشؤون العامة فقط، فسوف يتم تجاهل الأحداث البعيدة عن المعيار المقبول ذات الأهمية الاجتماعية البسيطة، ويتم التأكيد على الأنماط النموذجية ذات الأهمية الكميّة؛ وعلى النقيض من ذلك، عندما تكون الأخبار بالنسبة لمعظم الناس بديلاً عن أشكال أخرى من التسلية أو الترفيه إلى حد كبير، تصبح الأمور الغريبة والمثيرة للاهتمام والمواد التي تهمّ الإنسان مطلوبة. وبشكل مشابه، تقوم وسائل الإعلام بتغطية شاملة للأحداث التي تتكشّف بشكل مشوّق أو للفضائح الجنسية بين شخصيات عامة، بينما لا تلقى تعقيدات السياسة الاقتصادية أو التحليلات الكمية للمشاكل العامة سوى القليل من الاهتمام. وغالباً ما يكون الموظفون العموميون قادرين على الازدهار دون إعطاء المواطنين قيمة جيدة عن أموالهم الضريبية، وقد يقعون في خطأ استثنائي صادم بما يكفي ليكون خبراً جديراً بالنشر. التصريحات المبالغ فيها، والاحتجاجات الرسمية، والمظاهرات الجامحة التي تسيء إلى الكثير من الجمهور الذي صممها لتكون مؤثرة، يمكن تفسيرها بهذه الطريقة: يصنعون أخباراً مسلّية وبالتالي يلفتون الانتباه إلى الاهتمامات والحجج التي قد يتم تجاهلها لولا ذلك. ويمكن، من وجهة النظر هذه، تفسير حتى بعض الأعمال الإرهابية المعزولة التي توصف بأنها خالية من المعنى باعتبارها وسائل مؤثرة لجذب انتباه الجمهور الذي كان سيبقى جاهلاً عقلانياً لولا ذلك.

يساعد هذا النقاش أيضاً على فهم بعض التناقضات الواضحة في سلوك الديمقراطيات الحديثة. يكون ترتيب شرائح ضريبة الدخل في جميع

(17) هذه العبارة هي قول مأثور في الصحافة يصف كيف أن حدثاً غير عادي ونادر (مثل رجل يعض كلباً) من المرجح أن يتم الإبلاغ عنه كخبر أكثر من حدث عادي يومي مثل (كلب يعض رجلاً) (المترجم).

الديمقراطيات المتقدمة الرئيسية تصاعدياً بوضوح، بينما تميل الثغرات غالباً نحو أقليّة من دافعي الضرائب الأكثر ازدهاراً. بما أن كليهما من إنتاج المؤسسات الديمقراطية ذاتها، فلماذا لا يكون لهما التدرّج ذاته؟ من منظوري الخاص، تصاعد ضريبة الدخل هو مسألة بارزة وجدل سياسي يعرفه الكثير من الناخبين، وبالتالي فإن الاعتبارات الشعبية والمتعلّقة بقرار الأغلبية تملي درجة كبيرة من التصاعد. إن تفاصيل قانون الضرائب غير معروفة على نطاق واسع، وغالباً ما تعكس مصالح عدد ضئيل من دافعي الضرائب المنظمين والأكثر ازدهاراً عادة. وبشكل مشابه، تبنّت الكثير من الديمقراطيات المتقدمة برامج مثل «الرعاية الطبية» (Medicare) و«الدعم الطبي» (Medicaid) المستوحاة بوضوح من الاهتمام بكلفة الرعاية الطبية لأولئك الذين دخلهم في الحد الأدنى أو المتوسط، لكن إدارة هذه البرامج وتنفيذها أدّى إلى زيادة دخل الأطباء الأثرياء ومقدّمي الرعاية الطبية. ومرة أخرى، يبدو أنه بالإمكان تفسير هذه النتائج المختلفة من حقيقة أن الخيارات الواضحة والمثيرة للجدل للسياسات العامة أصبحت معروفة للأكثرية التي تستهلك الرعاية الصحية، في حين أن الخيارات الكثيرة الأصغر الضرورية لتنفيذ هذه البرامج قد تأثرت أساساً بأقلية من مقدّمي الرعاية الصحية المنظمين.

تساعد حقيقة أن الفرد العادي ليس لديه حافز لهدر الكثير من الوقت في دراسة الكثير من هذه الخيارات المتعلقة بالسلع الجماعية على تفسير بعض المساهمات الفردية التي لا يمكن تفسيرها بطريقة أخرى من ناحية توفير السلع الجماعية. ولا يتضحُ منطق العمل الجماعي، الذي تم وصفه في هذا الفصل، لأولئك الذين لم يقوموا بدراسته؛ إذا كان الأمر على هذا النحو، فلن يكون هناك تناقض في الحجّة التي تم بدء هذا الفصل بها، ولن يتفاعل الطلاب الذين تم تفسير هذه الحجّة لهم مع الشكّ الأولي. (12) لا شكّ في أن الآثار العملية لهذا المنطق، بالنسبة إلى الخيارات الخاصة للأفراد، غالباً ما تم فهمها قبل نشر هذا المنطق، لكن هذا لا يعني أنها كانت مفهومة دوماً حتى على المستوى البدهي والعملي. وعندما تكون

كلفة المساهمات العامة في العمل الجماعي قليلة للغاية، يكون لدى الفرد حافز بسيط للتحقيق فيها إذا كان سيقدّم مساهمة أم لا، أو حتى أن يختبر الحدس. وإذا عرف أن كلفة المساهمة في العمل الجماعي لصالح المجموعة التي ينتمي إليها صغيرة للغاية، ربما لا يكلّف نفسه عقلانياً عناء التفكير فيما إذا كانت المكاسب حتى أقل. هذه هي الحالة بشكل خاص طالما أن حجم هذه المكاسب والسياسات التي ستزيدها هي قضايا ليس من المنطقي بالنسبة له أن يتحقق منها.

يودّي هذا الاهتمام بتكاليف حسابات السلع العامة وأرباحها إلى توقّع قابل للاختبار بأن المساهمات الطوعية لتوفير السلع العامة لجماعات كبيرة دون حوافز انتقائية غالباً ما تحدث عندما تكون كلفة المساهمات الفردية مهملة، لكنها لن تحدث في كثير من الأحيان عندما تكون كلفة المساهمات الفردية كبيرة. بمعنى آخر، عندما تكون كلفة العمل الجماعي للمساعدة في الحصول على سلعة جماعية مرغوبة صغيرة بما يكفي، لا تكون النتيجة محددة، حيث تذهب بهذا الاتجاه حيناً وبذاك حيناً، لكن عندما تصبح الكلفة أكبر، يتلاشى عدم التحديد هذا. وبناءً عليه، سنجد أن هناك عدداً لا بأس به من الناس الذين يرغبون بتخصيص الوقت اللازم للتوقيع على التماسات لأسباب يدعمونها، أو للتعبير عن آرائهم في مسار نقاش، أو التصويت لمرشّح أو حزب يفضّلونه. وبالشكل ذاته، إذا كانت الحجّة صحيحة هنا، فلا ينبغي أن نجد الكثير من الحالات التي يساهم فيها الأفراد طوعياً بمبالغ كبيرة من الموارد عاماً بعد عام بهدف الحصول على سلعة جماعية للمجموعة الكبيرة التي ينتمون إليها. وقبل التنازل عن كمية كبيرة من المال أو الوقت، ولا سيما قبل القيام بذلك بشكل متكرر، سيفكر الشخص العقلاني فيما ستحققه هذه التضحية الكبيرة. إذا كان الشخص فرداً عادياً ضمن مجموعة كبيرة ستستفيد من السلعة الجماعية، فلن تُحدِثَ مساهمته فرقاً ملموساً في الكمية المقدّمة. وتتوقع النظرية هنا أن تضعف احتمالية مساهمات من هذا النوع كلما زادت المساهمة المعنية. (13)

V

حتى عندما تكون المساهمات مكلفة بما يكفي للحصول على حساب منطقي، يبقى هناك مجموعة من الظروف التي يمكن فيها أن يحدث العمل الجماعي دون حوافز انتقائية. وتتضح هذه الظروف في اللحظة التي نفكر فيها بالمواقف التي لا يكون فيها سوى مجموعة صغيرة من الأفراد أو الشركات التي قد تستفيد من العمل الجماعي. لنفرض أن هناك شركتين من الحجم ذاته في صناعة معينة، ولا يمكن لشركات أخرى أن تدخل مجال هذه الصناعة. ستظل الحالة أن السعر الأعلى لمنتجات الصناعة ستفيد كلا الشركتين، وأن التشريع المؤيد لهذه الصناعة سيساعد كلا الشركتين. السعر الأعلى والتشريع المؤيد هما في هذه الحالة سلعة جماعية لهذه الصناعة «الاحتكارية» على الرغم من أنه ليس هناك في المجموعة سوى مُستفيدين اثنين من السلعة الجماعية. من الواضح، أن كل شركة من الشركتين الاحتكاريتين في موقف تستطيع فيه أن تحقق نصف الفائدة إذا قامت بتقييد الإنتاج لزيادة سعر المادة المصنوعة، أو تشكيل مجموعة ضغط للوصول إلى تشريع مرغوب فيه لهذه الصناعة. ويمكن بسهولة لنسبة التكلفة والمنفعة في العمل بالمصلحة المشتركة أن يكون مفضّلاً للغاية بحيث أنه، على الرغم من أن شركة تتحمّل الكلفة الكاملة لعملها ولا تحصل إلا على نصف أرباح هذا العمل، فهي لا تزال قادرة على الاستفادة من العمل في المصلحة المشتركة. وإذا كانت المجموعة التي ستستفيد من العمل الجماعي صغيرة بما فيه الكفاية، وكانت نسبة التكلفة والمنفعة من العمل الجماعي للمجموعة مفضلة بما يكفي، فقد يكون هناك إجراء محسوب في العمل الجماعي حتى بدون حوافز انتقائية.

عندما يكون عدد الأعضاء في المجموعة قليلاً، فهناك احتمال للتفاوض فيما بينهم والموافقة على عمل جماعي – يمكن عندئذٍ أن يكون لأداء كل منهم تأثير ملموس على مصالح الآخرين ومسارات عملهم الملائمة، بحيث يكون لكل منهم حافز للعمل بشكل استراتيجي، أي بطريقة تأخذ بعين الاعتبار تأثير

خيارات الفرد على خيارات الآخرين. هذا الترابط بين الشركات الفردية أو الأشخاص في المجموعة يمكن أن يمنحهم حافزاً للتفاوض فيما بينهم حول مصلحة متبادلة. وبالتأكيد، إذا كانت كلف التفاوض ضئيلة، فسيكون لديهم حافز لمواصلة التفاوض فيما بينهم لزيادة مكاسب المجموعة، أي حتى نصل إلى ما يجب أن نطلق عليه اسم «النتيجة المثلى للمجموعة» (أو ما يسميه الاقتصاديون أحياناً النتيجة المثلى ("Pareto Optimal"))[18]. إن إحدى الطرق التي يمكن أن تحصل فيها الشركتان المذكورتان في الفقرة السابقة على نتيجة كهذه هي بالموافقة على أن تتحمّل كلٌ منهما نصف تكاليف أي عمل جماعي؛ ستتحمّل كل شركة حينها نصف تكلفة عملها في المصلحة المشتركة وتحصل على نصف الأرباح. وبذلك يكون لديها حافز لمواصلة العمل من أجل المصلحة الجماعية حتى يتم تعظيم المكاسب الإجمالية للعمل الجماعي. لكن يكون لكل طرف، في أية مفاوضات، حافز للحصول على أكبر نصيب ممكن من مكاسب المجموعة لنفسه، وعادة ما يكون أيضاً حافزاً للتهديد بعرقلة العمل الجماعي أو تقويضه – أي أن يلجأ إلى «الرفض» – إذا لم يحصل على نصيبه المفضل من مكاسب المجموعة. وبالتالي ربما لا تنجح المفاوضات في تحقيق النتيجة المُثلى للمجموعة، وقد تفشل في الوصول إلى اتفاق على أي عمل جماعي من أي نوع كان. ونتيجة هذا كله، كما شرحت في مكان آخر، (14) هي أن بإمكان الجماعات «الصغيرة» غالباً أن تنخرط في العمل الجماعي من دون حوافز انتقائية. وفي جماعات صغيرة معينة («جماعات متمتعة بامتيازات») هناك في الواقع افتراض مسبق بأنه سيتم توفير بعض السلع الجماعية. ومع ذلك، يكون العمل الجماعي إشكالياً حتى في أفضل الظروف، وتكون النتائج في حالات معينة غير محددة.

على الرغم من تعقيد بعض جوانب المسألة وصعوبة تحديدها إلا أن جوهر

(18) تشير إلى توزيع الثروة بطريقة يكون فيها أي تغيير أو إعادة توزيع مفيداً لفرد واحد وضاراً بشخص واحد أو أكثر (المترجم).

العلاقة بين حجم المجموعة التي قد تستفيد من العمل الجماعي ومدى العمل الجماعي بسيط للغاية – ومع ذلك فهو بطريقة ما ليس مفهوماً على نطاق واسع. خذ بعين الاعتبار من جديد الشركتين السابقتين وافترض أنهما لم تصلا إلى أي اتفاق لزيادة أجمالي أرباحهما أو تنسيق أعمالهما بأية طريقة. ستبقى كل شركة تجني نصف الأرباح من أي عمل تتخذه لمصلحة المجموعة، وبالتالي قد يكون لديها حافز كبير للعمل في مصلحة المجموعة حتى عندما تتصرّف من جانب واحد. بالطبع، *هناك أيضاً اقتصاد خارجي للمجموعة*، أو أرباح للمجموعة لا يتم تعويض الشركة التي تتصرّف من جانب واحد عنها، بنسبة خمسين بالمئة، لذلك فإن السلوك الأحادي لا يحقق النتيجة المثلى للمجموعة. (15) افترض الآن وجود شركة ثالثة من الحجم ذاته – اقتصاد المجموعة الخارجي سيكون حينها ثلثين، وستحصل الشركة الفردية على ثلث المكاسب فقط من أي إجراء مستقلّ تتخذه في مصلحة المجموعة. وطبعاً، إذا كان هناك مئة شركة كهذه، سيكون الاقتصاد الخارجي للمجموعة تسعاً وتسعين بالمئة، وتحصل الشركة الواحدة على واحد بالمئة من الأرباح من أي عمل لصالح المجموعة. من الواضح أنه عندما نصل إلى جماعات كبيرة تُقاس بالملايين أو حتى بالآلاف، تصبح حوافز السلوك الموجّه نحو المجموعة غير مهمة بل وغير ملموسة في غياب الحوافز الانتقائية.

مهما كان مثالي عن شركات متساوية غير دقيق، فهو يجعل النقطة العامة واضحة بشكل بديهي: مع ثبات العوامل الأخرى، *كلما كبر عدد الأفراد أو الشركات التي ستستفيد من السلعة الجماعية، نقصت حصة الأرباح من العمل في مصلحة المجموعة التي ستعود على الفرد أو الشركة التي ستتولّى هذا العمل. لذلك، في غياب الحوافز الانتقائية، ينخفض حافز عمل المجموعة مع زيادة حجم المجموعة، وبالتالي فهذه الجماعات الكبيرة أقل قدرة على العمل على مصلحتها المشتركة من الجماعات الصغيرة*. إذا دخل فرد أو شركة إضافية تستطيع أن تقدّر قيمة السلعة الجماعية على المشهد، فينبغي أن تتضاءل حصة المكاسب من العمل

الموجّه نحو المجموعة الذي قد يتخذه أي شخص في المجموعة فعلاً. ويُعتبر هذا صحيحاً مهما بلغت الحجوم أو التقييمات النسبية للسلعة الجماعية في المجموعة.

هناك إثبات واضح لهذه النقطة في كتاب «*منطق العمل الجماعي*»، وجزء صغير منه متضمن في الهامش الملحق بهذه الجملة.[19] ستوضح الحجة الكاملة أن الافتراض في الفقرات السابقة عن الشركات ذات الحجوم المتساوية غير ضروري للاستنتاج (على الرغم من أنني آمل أن يكون مفيداً في الحصول على إحساس بدهي سريع في المسألة). الفروق في الحجم، أو بدقة أكثر في المبلغ الذي ترغب الشركات أو الأفراد بدفعه مقابل مبالغ هامشية للصالح الجماعي، هي ذات أهمية كبيرة وتفسّر ظواهر متناقضة مثل استغلال الصغير للكبير، (16) لكنها ليست أساسية للجدل في هذا الكتاب.

---

(19) الكلفة (C) للفائدة الجماعية هي دالّة من المستوى (T) التي تُقدّم من خلاله، مثل $C=f(7)$. قيمة الفائدة للمجموعة Vg لا تعتمد فقط على T بل تعتمد أيضاً على "الحجم" Sg، للمجموعة، والتي تعتمد بدورها على العدد في المجموعة والقيمة التي يضعونها على الفائدة؛ $Vg= TSg$. القيمة للفرد i من الفائدة هي Vi و"الدالة" Fi لقيمة المجموعة التي انضمّ إليها هذا الفرد هي Vi/ Vg، ويجب أن يكون مساوياً لـ $FiSgT$. الميزة الصافية، Ai، التي اكتسبها الفرد i من شراء كمية من الفائدة الجماعية تُعطى بقيمته بالنسبة له بعد طرح الكلفة منها، أي، $Vi-C$، والتي تتغير مع مستوى T الذي يصل إليه إنفاقه، وبالتالي

$$dAi/dT = dVi/dt - dC/dT.$$

عند القيمة العظمى فإن $dAi/dT = 0$. لأن $Vi=FiSgT$ و Fi و Fg ثابتتان.

$$d(FiSgT)/dT - dC/dT=0$$

$$FiSg-dC/dT=0$$

هذا يعطي كمية الفائدة الجماعية التي يمكن أن يشتريها المعزز الأحادي. يمكن إعطاء هذه النقطة معنى الحس السليم. بما أنه يمكن العثور على الأمثل عندما

$$dAi/dT = dVi/dT-dC/dT=0$$

وبما أن $dVi/dT = Fi(dVg/dT)$

$$Fl(dVg/dT)- dC/dT=0$$

$$Fi(dVg/dT)=dC/dT.$$

وبالتالي فإن المبلغ الأمثل للفائدة الجماعية للفرد للكسب يحدث عنما يتجاوز معدل الربح للمجموعة (dVg/dT) معدّل الزيادة في التكلفة (dC/dT) بنفس التضاعف الذي يتجاوز به ربح المجموعة مكاسب الفرد $(l/Fi = Vg/Vi)$. بمعنى آخر، كلما كانت Fi أصغر، قلّ ما يأخذه الفرد، و(مع تساوي الأشياء الأخرى) يجب على Fi أن تتضاءل طبعاً لأن الدخول يجعل المجموعة أكبر.

مع زيادة حجم المجموعة، يجب أن يرتفع عدد الأشخاص الذين يجب عليهم التفاوض للحصول على الكمية المثلى من السلعة الجماعية، وترتفع بالتالي كلفة التفاوض. ويعزز هذا الاعتبار النقطة التي تمت إثارتها للتو. حيث تشير الملاحظة اليومية للمسألة، والمنطق المتعلّق بها، إلى أنه بالنسبة إلى الجماعات الكبيرة فعلاً، فإن المفاوضات بين جميع الأعضاء للتوصل إلى اتفاق بشأن توفير فائدة جماعية هو أمر غير وارد. (17) وما تمت الإشارة إليه سابقاً في هذا الفصل، بأن الحوافز الانتقائية الاجتماعية لا تتوافر إلا لجماعات صغيرة و(بشكل ضئيل) لتلك الجماعات الكبيرة التي تشكّلت من اتحاد جماعات صغيرة، يشير أيضاً إلى أن الجماعات الصغيرة أكثر استعداداً للتنظيم من الجماعات الكبيرة.

يمكن رؤية المنطق الذي تم وضعه للتو بأفضل شكل ممكن من خلال مقارنة الجماعات التي ستحظى بالربح الصافي ذاته من العمل الجماعي، إذا كان بإمكانها الانخراط فيه، لكن ذلك يختلف بالحجم. افترض أن هناك مليون شخص سيكسب كلٌ منهم ألف دولار، أو سيكسبون مليار دولار بالإجمال، إذا انتظموا بشكل فعّال واندمجوا في عمل جماعي بتكلفة إجمالية تبلغ مئة مليون دولار. إذا كان المنطق المُشار إليه أعلاه صحيحاً، فلن يستطيعوا الانتظام أو الاندماج بعمل جماعي فعال من دون حوافز إنتاجية. افترض الآن أنه، على الرغم من أن إجمالي المكاسب البالغة مليار دولار من العمل الجماعي والتكلفة الإجمالية البالغة مئة مليون دولار بقيت ذاتها، فإن المجموعة التي تتكون من خمس شركات كبيرة أو خمس بلديات منظّمة، سيكسب كلٌ منها مئتي مليون دولار. إن العمل الجماعي ليس يقيناً مطلقاً في هذه الحالة، لأن كل شركة من الشركات الخمس يمكن أن تتوقع من الآخرين تقديم المئة مليون وتأمل أن تكسب السلعة الجماعية بقيمة مئتي مليون دون تكلفة على الإطلاق. ومع ذلك، ربما بعد التأخير بالمفاوضات، يبدو العمل الجماعي مرجّحاً للغاية فعلاً. في هذه الحالة، أي شركة من هذه الشركات الخمس ستكسب مائة مليون دولار من تقديم السلعة الجماعية حتى لو

كان عليها أن تدفع التكلفة بالكامل بنفسها؛ ولن تكون تكاليف المفاوضات بين الشركات الخمس كبيرة، وبالتالي يُحتمل أن تتوصّل الشركات عاجلاً أم آجلاً إلى اتفاق ينصّ على العمل الجماعي. مع أن الأرقام اعتباطية في هذا المثال، إلا أنها غالباً ما تحدث مواقف متشابهة في الواقع، ويمكن توضيح التناقض بين الجماعات «الصغيرة» و«الكبيرة» من خلال عدد لا حصر له من الأمثلة المتنوعة.

تظهر أهمية هذا الجدال بطريقة ثانية إذا قارن المرء عمليات جماعات الضغط أو التكتلات في السلطات القضائية ضمن مستويات مختلفة تماماً، مثل بلدية متواضعة من جهة، ودولة كبيرة من جهة أخرى. فقد يتأثر رئيس البلدية داخل المدينة، أو رئيس مجلس المدينة مثلاً، بعدد مقدّمي الالتماسات أو بميزانية الضغط البالغة ألف دولار. وقد يكون هناك مجال عمل معين في أيدي عدد قليل من الشركات فقط، وإذا كانت المدينة بعيدة بما يكفي عن الأسواق الأخرى، سيحتاج هؤلاء القلائل إلى إنشاء تكتل. وفي دولة معينة كبيرة، من المرجّح أن تكون الموارد اللازمة للتأثير على الحكومة الوطنية أكبر بكثير، وإذا لم تكن الشركات (كما هي في بعض الأحيان) ضخمة، فسيتعين على الكثير منها التعاون لإنشاء تكتل فعّال. لنفترض الآن أن مليون شخص في مجموعتنا الكبيرة السابقة توزّعوا على مائة ألف مدينة أو سلطة قضائية، بحيث أصبح لكل سلطة قضائية عشرة منهم، بالإضافة إلى نسبة المواطنين من الفئات الأخرى كما كان في السابق. ولنفترض أيضاً أن نسبة فائدة التكلفة بقيت ذاتها، بحيث لا يزال هناك مليار دولار للكسب ضمن جميع السلطات القضائية أو عشرة آلاف في كل منها، وستظل تكلفة مليون دولار في جميع السلطات القضائية أو ألف في كل منها. لم يعد يبدو وارداً أنه في الكثير من السلطات القضائية، ستدفع الجماعات المكوّنة من عشرة أفراد، أو جماعات فرعية منها، مجموع الألف دولار اللازم للحصول على الألف لكل فرد. وهكذا نرى أنه مع ثبات العوامل الأخرى، فسيكون لدى السلطات القضائية الصغيرة عمل جماعي للفرد أكبر من السلطات القضائية الكبيرة.

تولّد الفروقات في قوة التفضيل نوعاً ثالثاً يوضح المنطق قيد البحث. من المرجّح لعدد قليل من المتعصّبين المتحمسين لسلعة جماعية معينة أن يعملوا بشكل جماعي بغية الحصول على تلك الفائدة أكثر من عدد كبير لديهم ذات الرغبة الإجمالية للدفع. افترض أن هناك خمسة وعشرين شخصاً، ويجد كلٌّ منهم سلعة جماعية معينة تستحقّ ألف دولار في حالة أولى، بينما يوجد خمسة آلاف شخص، ويجد كل منهم السلعة الجماعية تستحق خمسة دولارات في حالة أخرى. من الواضح أن الحجة تشير إلى أن هناك احتمال أكبر للعمل الجماعي في الحالة الأولى مقارنة بالأخرى، مع أن الطلب الكلي على السلعة الجماعية هو ذاته في كلتا الحالتين. ولا شكّ أن الأهمية التاريخية لجماعات صغيرة من المتعصبين تدين بشيء ما إلى هذا الاعتبار.

VI

تتوقع الحجّة في هذا الفصل أن تلك الجماعات التي لديها إمكانية الوصول إلى الحوافز الانتقائية ستكون مستعدّة للعمل بشكل جماعي للحصول على السلع الجماعية أكثر من تلك التي ليس لديها حوافز إنتاجية، وأنه سيكون للجماعات الصغيرة احتمال أكبر للانخراط في العمل الجماعي أكثر من الجماعات الكبيرة. وتوضح الأجزاء التجريبية من كتاب «*المنطق*» أن هذه التوقعات كانت صحيحة بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية. ستكون هناك حاجة لمزيد من الدراسة قبل أن نكون واثقين تماماً من أن الحجة تنطبق أيضاً على بلدان أخرى، لكن السمات الأبرز للمشهد التنظيمي للبلدان الأخرى تتناسب بالتأكيد مع هذه النظرية. لا يوجد في أي بلد كبير جماعات كبيرة دون الوصول إلى حوافز انتقائية منظمة بشكل عام – حشود المستهلكين ليست في منظمات للمستهلكين، وملايين دافعي الضرائب ليسوا في منظمات لدافعي الضرائب، والعدد الهائل من ذوي الدخل المنخفض نسبياً ليسوا في منظمات للفقراء، وأحياناً لا يكون للأعداد الهائلة من العاطلين عن العمل صوت منظّم. هذه الجماعات مشتتة إلى درجة أنه ليس من المجدي لأية منظمة غير حكومية إجبارها على الامتثال؛ وهم يختلفون بشكل كبير عن أولئك العمال في المصانع الكبيرة

أو المناجم، الذين هم عرضة للإجبار على الامتثال من خلال الاعتصام. ولا يبدو أن هناك أي مصدر لحوافز انتقائية إيجابية قد تمنح أعضاء هذه الفئات حافزاً للتعاون مع الكثير من الأشخاص الآخرين الذين يشاركونهم مصالح مشتركة.[20] وعلى النقيض من ذلك، في كل مكان تقريباً، ساعدت المكانة الاجتماعية للمهن المكتسبة، والعدد المحدود للممارسين في كل مهنة، في كل مجتمع على التنظيم. كما ساعدت المهن على التنظيم من خلال قابلية الجمهور المميزة للتأكيد على أن المنظمة المهنية، بدعم من الحكومة، يجب أن تكون قادرة على تحديد من هو «المؤهّل» لممارسة المهنة، وبالتالي السيطرة على حافز انتقائي أساسي. وبشكل مشابه، غالباً ما تكون الجماعات الصغيرة (كبيرة عادة) من الشركات في صناعة تلو أخرى، وفي بلد تلو آخر، مندمجة في منظّمات أو اتحادات أو جماعات تجارية من هذا النوع أو ذاك. لذلك تتشكل في كثير من الأحيان من جماعات صغيرة من الأعمال في مدن أو جمعيات معيّنة.

مع أن الجماعات التي تدّعي النظريةُ أنه لا يمكن تنظيمها لا تبدو منظّمة في أي مكان، لا تزال هناك اختلافات جوهرية بين المجتمعات والفترات التاريخية في مدى تنظيم الجماعات التي يقول منطقنا إن بالإمكان تنظيمها. وسنناقش لاحقاً أن هذه المسألة مهمّة بالنسبة إلى دول معينة، وهو الموضوع الذي سننتقل إليه الآن.

---

(20) حتى المجموعات أو الأسباب الكبيرة أو الشائعة للغاية إلى درجة أنها تشمل كل فرد في المجتمع تقريباً لا يمكنها إنشاء منظمات كبيرة جداً. خذ بعين الاعتبار أولئك المهتمين بالبيئة. على الرغم من أن المتطرفين في موضوع البيئة يُمثّلون أقلية صغيرة، إلا أن الجميع تقريباً مهتمون ببيئة صحيّة، وتشير نتائج التصويت إلى أنه في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، هناك عشرات الملايين من المواطنين الذين يعتقدون بأنه يجب أداء المزيد من العمل لحماية البيئة. في أواخر ستينات ومطلع سبعينات القرن العشرين، كان الحفاظ على البيئة موضة أيضاً. وعلى الرغم من ذلك، وعلى الرغم من النسب البريدية المدعومة للمنظمات غير الربحية، والتخفيض في كلفة الطلب المباشر بالبريد بسبب أجهزة الكمبيوتر، فإن عدداً قليلاً من الأشخاص يدفعون المستحقات السنوية للمنظمات البيئية. تتمتع المنظمات البيئية الرئيسية في الولايات المتحدة بعضوية تُقاس بعشرات أو مئات الآلاف، مع وجود أكبر عدد من الأعضاء على الأقل (مثل جمعية أودوبون، ومنتجاتها لمراقبي الطيور) يرجع بوضوح إلى حوافز انتقائية. هناك بالتأكيد أكثر من خمسين مليون أمريكي يقدّرون البيئة الصحية، لكن في عام عادي ربما يكون أقل من واحد من كل مئة يدفع مستحقات لأية منظمة يكون نشاطها الرئيس هو الضغط من أجل بيئة أفضل. ونسبة الأطباء في الجمعية الطبية الأمريكية، أو عمال السيارات في نقابة عمال السيارات المتحدة، أو المزارعين في مكتب الزراعة، أو المصنّعين في الاتحادات التجارية، هي أكبر بما لا يُقاس.

الفصل الثالث

التضمينات

I

مع أن بعض تضيمنات المنطق في الفصل السابق تم إطلاقها في ذلك الفصل، إلا أنها لم تكن سوى التضمينات المباشرة لذلك المنطق وحده. عندما ندمج الحجة في الفصل الثاني مع منطق وحقائق أخرى، ولا سيما مع اكتشافات معيارية في الاقتصاد، نحصل على مجموعة أخرى من التضمينات. تخبرنا تضمينات المستوى الثاني ما الذي يجب أن نتوقعه من أنواع معينة من المجتمعات والظروف التاريخية إذا كانت النظرية التي نبنيها الآن صحيحة.

لا تعتمد صلاحية حجتنا وبطلانها على صحّة الفصل السابق فقط، بل على ما ستتم إضافته. ولحسن الحظ أن معظم الاقتصادات التي سنعتمد عليها هنا راسخة للغاية؛ إنها بشكل أساسي «نظرية الاقتصاد الكلي» التي تم اختبارها على نطاق واسع للشركات الفردية والمستهلكين والصناعات. يفترض معظم الناس العاديين أن الاقتصاديين يعارضون لكن هذا الجزء من الاقتصادات مقبول في الواقع لمعظم الاقتصاديين المهرة تقريباً، سواء أكانوا من الجناح اليميني أو اليساري، أو كانوا «كنزيين»[21] أو «مونيتاريين[22]». وينبغي أن نضيف إليهما

(21) أتباع نظرية البريطاني جون مينارد كينز في الاقتصاد، وتركز هذه النظرية على دور كلا القطاعين العام والخاص في الاقتصاد (المترجم).

وجهة النظر «الشومبتيرية»[23] الأقل رسمية لكنها لا تقدّر بثمن حول الابتكار وريادة الأعمال، والتي تحظى أيضاً بقبول واسع النطاق، وامتداداً موجزاً لتحليل الاقتصادي المعتاد لدور دخول الشركات الخارجية في الصناعات المربحة بشكل غير عادي.

لسوء الحظ، لن يكون من الممكن رؤية كيف سترتبط التضمينات الأخرى أو النظرية التي سنطورها هنا بالمشكلات الملموسة في دول معينة حتى ننتهي أولاً من الحجّة المجرّدة بشكل معتدل في هذا الفصل - بقية الكتاب لا يمكن فهمه بحد ذاته. لا تبدو الحجج المنطقية التي لا ترتبط مباشرة بتجارب عملية مهمّةً لبعض الناس، لذلك ربما نتفهّم وجود قرّاء يتساءلون ما إذا كانت الحجج المجرّدة لهذا الفصل والفصل الأخير لها أهمية عملية كبيرة. وأنا أستطيع، من دون أي خوف من الرفض المطلق، أن أعد القارئ بأنه، إذا كانت الحجة في هذا الفصل، والفصل السابق صحيحة إلى حد كبير، فهي ذات أهمية عملية كبيرة بلا منازع.

إن تضميننا الأولي من المستوى الثاني له علاقة بما إذا كان يمكن للمجتمع أن يحقق اقتصاداً عقلانياً وفعالاً عبر المفاوضات بين الجماعات المنظّمة. أشار الفصل السابق إلى أنه سيكون لمجموعة صغيرة من الأفراد أو الشركات المهتمة بالسلعة العامة حافز لمواصلة التفاوض فيما بينها بهدف زيادة الأرباح الإجمالية. ولا يمكن أن تكون هناك ثقة بأن التفاوض سينجح حتى ضمن المجموعة الصغيرة، ناهيك عن النجاح الكامل المطلوب للمجموعة المثلى. لكن من الواضح أن نتيجة كهذه تُعتبر احتمالاً بارزاً، وإذا شارك الجميع في التفاوض، فربما تُعتبر النتيجة عادلة إلى حد ما. وهو ما يذكّرنا بسؤال عما إذا كانت المجتمعات كلها تحقق نتائج فعّالة من خلال تفاوض شامل بين جميع قادة الجماعات في المجتمع.

---

(22) Monetarism، هي نظرية "ميلتون فريدمان" النقدية في مدرسة الفكر الاقتصادي التي تؤكد على دور الحكومات في السيطرة على دور الأموال المتداولة (المترجم).

(23) وجهة نظر "جوزيف ألويس شومبيتر" وهو عالم أمريكي من أصل نمساوي مختص بالاقتصاد والعلوم السياسية. اشتهر بترويجه لنظرية الفوضى الخلاقة في الاقتصاد (المترجم).

إذا كان المنطق المُشار إليه بالفصل السابق صحيحاً، فمن غير الوارد إطلاقاً أن يحقق مجتمع معين الكفاءة أو الإنصاف من خلال التفاوض الشامل. سيتم استبعاد بعض الجماعات، كجماعات المستهلكين مثلاً، أو دافعي الضرائب، والعاطلين عن العمل، والفقراء، من التفاوض لأنه ليس لديها حوافز انتقائية أو ليس لديها عدد الأعضاء اللازم للتنظيم. وسيكون من مصلحة تلك الجماعات التي تم تنظيمها زيادة أرباحها بأية وسيلة ممكنة. وهذا يتضمن اختيار السياسات التي كانت مفيدة للجماعات المنظّمة، على الرغم من عدم فعاليتها للمجتمع ككل، لأن تكاليف السياسات تقع على عاتق الجماعات غير المنظّمة بشكل غير متناسب. (في لغة منظّر اللعبة، لن يصل المجتمع إلى «نواة» أو إلى حصّة «كفاءة باريتو»[24] لأن بعض الجماعات كانت غير قادرة على منع التغييرات الضارة بها أو التوصل إلى صفقات مفيدة مع الآخرين بشكل متبادل بسبب افتقارها للتنظيم). ومع استبعاد بعض الجماعات من التفاوض، لا يبقى لدينا مبرر لافتراض أن النتائج لها أية جاذبية من ناحية العدالة. وفوق هذا كله، هناك احتمال بأن تجعل تكاليف التفاوض وبطء اتخاذ القرارات المجتمعَ يتخذ القرارات عبر التفاوض الجماعي غير الفعّال. لذلك فإن أول تضمين على هذا المستوى هو:

1. *لا يوجد دول تحقق تنظيماً متناسقاً لكافة الجماعات ذات المصلحة المشتركة وبالتالي تحقق نتائج مثلى من خلال التفاوض الشامل.*

إذا ظهرت دول كهذه، فهذا يعني أن الجدال في هذا الكتاب ربما يكون خاطئاً.

(24) "كفاءة باريتو" هو مصطلح اقتصادي استحدثه العالم الاقتصادي الإيطالي "فيلفريدو باريتو"، ويُطلق على حالة الكفاءة الاقتصادية التي تحدث عندما لا يمكن زيادة منفعة مستهلك أو سلعة ما إلا عن طريق الإضرار بمستهلك أو سلعة أخرى، وهي تختلف عن حالة أفضلية باريتو التي تقول إن الحالة المثلى لا تتحقق إلا عندما يتم استنفاد كافة التفضيلات (المترجم).

II

يرتبط تضميننا الثاني بظهور منظمات العمل الجماعي مع الوقت. جادلنا في الفصل السابق بأن العمل الجماعي صعب وإشكالي. بالإضافة إلى ذلك، عادة ما يكون هناك بعض تكاليف بدء التشغيل الخاصة بإنشاء أية منظمة أو نموذج تعاون جديد، بما في ذلك الخوف مما هو غير مألوف ومقاومته؛ وكما أشار «ميكافيلي» في سياق آخر، «ليس هناك ما يصعب ترتيبه، ويمكن الشكّ بنجاحه، ويمكن الخطر في تنفيذه، أكثر من البدء بنظام جديد للأشياء.... عادة ما يكون البشر مرتابين، لا يثقون تماماً بالأشياء الجديدة حتى يختبرونها بالتجربة». (1) وهكذا، حتى تلك الجماعات التي تعيش ظروفاً تكون فيها قادرة على التنظيم أو التواطؤ لأن عدد أعضائها قليل أو لأن بإمكانها تحقيق بعض الحوافز الانتقائية من حيث المبدأ، ربما لا تكون قادرة على التنظيم قبل ظهور ظروف مواتية. حتى في الجماعات الصغيرة، غالباً ما سيكون هناك صعوبات في تحقيق مفاوضات للعمل الجماعي؛ يريد كل فريق أن يتحمّل أقلّ حصّة ممكنة من التكاليف، وأن يكون لديه في التفاوض حوافز للصمود، وأحياناً إلى أجل غير مسمى. لذلك لن يتم إنجاز بعض العمل الجماعي الذي يمكن تحقيقه من خلال التفاوض في جماعات صغيرة إلا بمرور بعض الوقت.

لكن في الجماعات الكبيرة، حيث لا يمكن تحقيق العمل الجماعي إلا من خلال حوافز انتقائية، ينبغي تجاوز الصعوبات مهما كانت كبيرة. وإذا كان القسر والإكراه هو الحافز الانتقائي، فيجب ترتيب القوة القسرية، وبما أن الناس لا تحبّ أن تكون مكرهة، فهناك صعوبة، بل خطورة أيضاً، في تحقيق ذلك. وعادة ما تكون القيادة القوية والظروف المواتية مطلوبة. بداية المهنة النقابية لـ «جيمي هوفا»[25] توضح ذلك. كان «هوفا» الشاب أحد العمال في ورشة غير منظمة في

(25) جيمي هوفا: سائق وزعم اتحاد العمال، ورئيس جمعية سابق لسائقي الشاحنات في الولايات المتحدة. وقد اختفى في ظروف غامضة عام 1975، ولم يُعرف عنه أي شيء بعد ذلك (المترجم).

ديترويت. وفي يوم صيفي حار، وصلت شحنة كبيرة من الفراولة التي سرعان ما ستفسد، وسرعان ما أقنع «هوفا» زملاءه في العمل بالإضراب. ووجد صاحب العمل أن قبول مطالب «هوفا» أفضل بالنسبة له من خسارة بضاعته القابلة للتلف. لا تكون الظروف عادة مواتية بهذا الشكل، القادة الذين يتمتعون بالذكاء والشجاعة والمواجهة الحادّة التي ميّزت «جيمي هوفا» ليسوا موجودين في المشهد عادة.

عندما يكون الضغط الاجتماعي والمكافآت الاجتماعية هي الحوافز الانتقائية، يكون هناك أيضاً صعوبات وتأخيرات. عندما تحتاج مجموعة تفاعلية اجتماعياً إلى سلعة اجتماعية بشكل فعلي، ربما لا تكون المشكلة صعبة للغاية، على الرغم من أن التفاعل الاجتماعي، حتى في هذا الموقع، يجب أن يولّد فائضاً كافياً للمشاركين المستعدّين للحفاظ عليه حتى بعد فرض ضرائب على كلفة السلعة الجماعية. ويكون خلق نماذج جديدة من التفاعل الاجتماعي أصعب بكثير، وأكثر استهلاكاً للوقت بالتأكيد. لقد تمكّنت بعض المنظمات الزراعية الأمريكية في القرن التاسع عشر، مثل منظمة «غرانج»، من القيام بذلك بشكل جيد مع عائلات المزارع المعزولة نسبياً في المناطق المستقرّة حديثاً، لكن من المرجّح لعملية إبعاد العناصر عن الشبكات الاجتماعية المُنشأة سابقاً، عندما يكون ذلك ممكناً، أن تحتاج إلى قيادة استثنائية مع أنها لن تتطوّر، حتى في تلك الحالة، إلا على مدى فترة زمنية طويلة.

لا يمكن إيجاد الحوافز الانتقائية الإيجابية ذات النوع المادي والملموس إلا بعد جهد كبير، وذلك إن وُجِدَت من الأساس. إن توفير فائض يمكنه تمويل احتياطي السلعة الجماعية أو تحفيز آخرين على توفيرها أمر محفوف بالمخاطر بطبيعته – هناك حالات فشل، وحالات نجاح، بين أولئك الذي حاولوا تأسيس أعمال جديدة. ويحتفظ رجال الأعمال الذين يجنون المال بثرواتهم لأنفسهم بطبيعة الحال. لذلك يجب إيجاد نوع من الدمج بين النشاطات التي يمكن أن توفر السلعة الجماعية،

وتلك التي تنتج الدخل، أو استغلالها؛ يجب استخدام أية قوة ضغط بشكل جزئي للحصول على معاملة حكومية ملائمة للنشاط التجاري مثلاً، أو يجب استغلال سمعة منظمات الضغط أو ثقتها بين المستفيدين من خلال النشاط التجاري المرتبط. وحتى عندما يكون بالإمكان استغلال تكاملات كهذه، ربما لا يتم اكتشافها أو العمل بها إلا بعد مرور بعض الوقت، وحتى عندئذٍ، لا يتم ذلك إلا إذا كان هناك قادة مبدعون.

تدعم الملاحظات المبعثرة، على الأقل، الفرضية التي تقول إن تنظيم العمل الجماعي يستغرق وقتاً طويلاً للظهور. على الرغم من أن هناك عملاً جماعياً مبكراً من قِبَلِ العمال، إلا أنه لم تظهر نقابة عمالية حديثة مستدامة حتى عام 1851، أو بعد قرن من بدء الثورة الصناعية تقريباً، وهي «جمعية المهندسين المندمجة في بريطانيا العظمى» (Amalgamated Society of Engineers in Great Britain). وعلى الرغم من وجود قمع قانوني لتجمعات العمال أحياناً خلال الثورة الصناعية، فهذا لا يفسّر لماذا لم تصبح النقابات هي القاعدة في بريطانيا حتى العقود التي سبقت الحرب العالمية الأولى. كما لم تنشأ النقابات في أماكن أخرى إلا لاحقاً. فقد تم تأسيس عدد من النقابات في الولايات المتحدة الأمريكية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، لكن أسرع نمو لعضوية النقابة كان في الفترة بين عامي 1937 و1945، بعد فترة طويلة من تحقيق البلد للظروف الصناعية الملائمة للنقابات. وبشكل مشابه، تكشف دراسة التنظيم النقابي، وصناعة تلو أخرى، في فرنسا «عن فجوة بين الظهور الأولي للصناعة، والفترة التي اكتسب فيها عمالها قدرة تنظيمية للعمل الجماعي».(2) كما احتاجت المنظمات الزراعية وقتاً أطول لكي تتطوّر. ففي الولايات المتحدة الأمريكية كانت هناك منظمة زراعية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، لكن لم تنشأ منظمة زراعية كبيرة أو ثابتة حتى ظهور منظمة «بيرو فارم» (Farm Bureau) (من خدمة الإرشاد الزراعي التي تموّلها الحكومة) بعد الحرب العالمية الأولى. ومع

ذلك، كان للمزارعين الأمريكيين مصالح مشتركة مهمة منذ تأسيس الجمهورية الأمريكية. ويمكن الإشارة إلى الكثير من الأمثلة المشابهة في دول أخرى، وأنواع أخرى من المنظمات.

الجانب الآخر من القضية هو أن تلك المنظمات التي ضمنت حوافز إنتاجية لحماية نفسها غالباً ما ستبقى كمنظمات حتى إذا لم تعد هناك حاجة للسلعة الجماعية التي قدمتها يوماً. وكما أشار عالم الاجتماع «ماكس فيبر» منذ فترة طويلة، (3) والقائد الذي يجني دخله من المنظمة ربما يحافظ عليها حتى بعد انتهاء الهدف الأصلي منها؛ ستتولّى منظمة تم تأسيسها لتمثيل خيّالي فرق الخيول مثلاً مهمّة تمثيل سائقي الشاحنات، وستبقى المنظمة التي تم تأسيسها لمساعدة المحاربين القدماء في حرب معينة بعد هؤلاء المحاربين القدامى من خلال تمثيل محاربين قدامى لحروب لاحقة. تجعل الحوافز الانتقائية مسألة البقاء إلى أجل غير مسمى أمراً معقولاً. لذلك غالباً ما تأخذ منظمات العمل الجماعي هذه، على الأقل بالنسبة للجماعات الكبيرة التي يمكن أن تظهر، وقتاً طويلاً لكي تظهر، لكن ما إن يتم تأسيسها، فإنها تبقى حتى يحدث اضطراب اجتماعي، أو شكل آخر للعنف أو عدم الاستقرار.(4)

إذا لم تظهر المنظمات وجماعات التواطؤ من أجل العمل الجماعي إلا في الظروف المواتية فقط، ولم تتطور قوتها إلا بمرور الوقت، فسيرى المجتمع المتسق تنظيماً أكبر للعمل الجماعي مع الوقت (طبعاً، إذا لم يُسمح بفرض قيود قانونية ودستورية على العمل الجماعي، أو على التغيرات في السياسات العامة التي تمارس الضغط، يجب أن يُترَك مجال لمنظمات من هذا النوع). كلما مرّ مزيد من الوقت، فسيستمتع عدد أكبر من تلك الجماعات، التي تكون في ظروف مواتية للعمل الجماعي، بظروف مفضّلة وقيادة سياسية مُبتكرة تحتاجها للتنظيم، وتزداد احتمالية أن تحقق المنظمات التي تم تأسيسها ما تصبو إليه. بالإضافة إلى حقيقة أن المنظمات ذات الحوافز الانتقائية في المجتمعات المستقرّة تعيش عادة إلى أجل غير مسمّى، فهذا يؤدي إلى

تضميننا الثاني:

2. بمرور الوقت، تميل المجتمعات المستقرّة ذات الحدود التي لا تتغير[26] *إلى مراكمة منظّمات وجماعات تواطؤ للعمل الجماعي.*

III

ربما كان التضمين الثالث هو الأصعب من ناحية الصلة بالملاحظة العَرَضية، لذلك قد لا يتضح معناه إلى وقت لاحق. لكن مصدر هذا التضمين واضحٌ على أية حال: إنه الاستنتاج الوارد في الفصل السابق بأن الجماعات الاحتكارية، والجماعات الصغيرة الأخرى، لديها احتمال أكبر للقدرة على تنظيم العمل الجماعي، وتستطيع عادة القيام بالتنظيم بفترة أقلّ من الجماعات الكبيرة. ينتج عن ذلك أنه سيكون للجماعات الصغيرة في المجتمع قوة ضغط وتكتّل لكل فرد (أو حتى لكل دولار من إجمالي الواردات) أكبر من الجماعات الكبيرة. وتتضمّن حقيقة أن بإمكان الجماعات الصغيرة أن تنظّم بفترة تأخير أقل من الجماعات الكبيرة، أن هذا التفاوت يميل لأن يكون أعظم في المجتمعات التي لم تتمتع إلا بفترة قصيرة من الاستقرار، وأقلّ في المجتمعات التي بقيت مستقرّة على مدى فترة طويلة. وبناءً عليه، يكون تضميننا الثالث:

3. لدى أعضاء الجماعات «الصغيرة» سلطة تنظيمية غير مناسبة للعمل الجماعي، ويتضاءل عدم التناسب هذا في المجتمعات المستقرّة لكنه لا يختفي مع الزمن.

ربما يجد القارئ أن من المفيد إخضاع هذه النتيجة لاختبار الشك بعد أن يتم استخدامها عملياً لاحقاً في هذا الكتاب.

(26) سيتضح معنى وأهمية الإشارة إلى "حدود لا تتغير" في فصل لاحق.

IV

إذا كان مدى منظمة العمل الجماعي ونوعها يختلف عبر المجتمعات والفترات التاريخية، فمن المهم تحديد تأثير هكذا منظّمة على كفاءة النمو الاقتصادي للمجتمع ومعدّله. لدى جميع هذه المنظمات عادة، مهما كان حجمها وشكلها، مبرر للرغبة في الكفاءة والنمو الاقتصاديين، والفرص الجيدة بشكل عام، للمجتمع الذي تعمل فيه. أياً كان نوع السلعة أو العمل الذي يبيعه أعضاء المنظمة، عادة ما يزداد الطلب عليه مع ازدهار المجتمع (هناك سلع «أدنى» يكون الإنفاق عليها أكثر إذا انخفض الدخل، لكنها استثنائية). وبالشكل ذاته ستكون التكنولوجيا المتاحة أفضل بشكل عام، وتكون السلع (وليس العمل) التي يشتريها أعضاء المنظمة أرخص بشكل عام إذا عاشوا في مجتمع أكثر إنتاجية. إذاً، فإن أحد الاحتمالات المنطقية، كما يبدو، هو أنه يمكن لمنظمات كهذه أن تخدم مصالح أعضائها في ظروف معينة من خلال المساعدة على جعل المجتمع الذي تعمل فيه أكثر إنتاجية.

باستثناء حالات خاصة سنعالجها لاحقاً، الطريقة الأخرى الوحيدة التي تستطيع بها منظمة كهذه أن تخدم مصالح عناصرها هي الحصول على حصّة كبيرة من إنتاج المجتمع لعناصر المنظمة. بمعنى آخر، يمكن للمنظمة من حيث المبدأ أن تخدم أعضاءها إما من خلال جعل الفطيرة التي يُنتجها المجتمع كبيرة، بحيث يستطيع أعضاؤها الحصول على قطع أكبر حتى من الحصّة التي كانت سابقاً، أو بالحصول على حصص أو قطع أكبر من الفطيرة لعناصرها. ويخبرنا حدسنا بأنه نادراً ما يتم اختيار الطريقة الأولى، لكن من المهم معرفة سبب ذلك تحديداً.

ستدفع المنظّمة كلفة معينة لقاء جعل المجتمع الذي تنتمي إليه أكثر كفاءة. افترض أن منظمة ضغط كانت تسعى جاهدة للقضاء على خسائر الكفاءة الاقتصادية التي ظهرت بسبب المستويات المختلفة للضرائب على الدخل من

مصادر مختلفة (الثغرات الضريبية)[27]، أو تحاول تقليل الخسائر الناجمة عن الاحتكار في المجتمع. سيكون للحملة الفعّالة التي تهدف إلى تحقيق ذلك تكاليف كبيرة على المنظمة الراعية. لكن لن يحصل أعضاء المنظمة إلا على جزء من الفوائد الناتجة إذا جعلوا المجتمع ككل أكثر كفاءة؛ سيشاركون في الأسعار والضرائب الأكثر انخفاضاً والمكاسب الأخرى الناتجة عن زيادة الكفاءة في المجتمع، وكذلك الحال بالنسبة إلى باقي المجتمع. وهذا مهم لأنه في معظم الحالات، كل منظمة من النوع الذي نفكر فيه لا تمثّل إلا نسبة ضئيلة من السكان أو المصادر الأخرى للمجتمع. حيث يمثّل الاتحاد التجاري النموذجي للصناعة عدداً صغيراً من الشركات التي لا تملك، مع أنه يمكن أن يكون كبيراً، سوى حصة صغيرة من الأصول الإنتاجية في بلد ما؛ لا يتضمن الاتحاد العمالي النموذجي، حتى إذا كان مكوناً من عشرات الآلاف أو مئات الآلاف من الأعضاء، سوى نسبة ضئيلة من القوى العاملة في دولة معينة. (هناك منظمات شاملة بشكل استثنائي للعمل الجماعي في بعض البلدان، وسيتم النظر إليها بشكل منفصل أدناه).

افترض، بهدف التوضيح، أن المنظّمة تمثّل العمال أو الشركات التي لديها نسبة واحد بالمئة من القادرين على كسب الدخل في البلد. على هذه المنظمة أن تتحمّل كلفة أية حملة تقوم بها لتجعل المجتمع أكثر كفاءة، لكن أعضاءها سيميلون بشكل عام للحصول على معدل واحد بالمئة من أرباح الناتج الاجتماعي. ولن يستفيد أعضاء المجموعة بشكل عام من تكريس مصادرهم لجعل مجتمعهم أكثر كفاءة إلا إذا أنتجت هذه المصادر أرباحاً اجتماعية تبلغ مئة ضعف أو أكثر من كلفة الحصول على هذه المكاسب. (في اللغة المبسطة للحاشية الموجودة في الفصل الثاني، نسبة التكلفة إلى الربح من النشاط القائم لجعل المجتمع أكثر كفاءة يجب أن تساوي أو تزيد عن $1 / Fi$، أو المقابل لجزء من قدرة كسب الدخل لدى المجتمع

---

(27) الثغرة الضريبية هي أحد أحكام قانون الضرائب، أو نقص في التشريعات، يسمح للأفراد والشركات بتخفيض المسؤولية الضريبية (المترجم).

الذي تمثله المنظمة).

بالتالي هناك تشابه بين الفرد في مجموعة ستستفيد من توفير السلعة الجماعية ومنظّمة العمل الجماعي في المجتمع. والمنظّمة التي تتصرّف لتوفير فائدة معينة للمجتمع ككل توفّر في الواقع سلعة عامة للمجتمع ككل، لذلك تكون في الموقف ذاته كفرد يساهم في توفير سلعة جماعية لمجموعة يكون عضواً فيها. وفي كلتا الحالتين، لا يحصل الشخص الفاعل إلا على جزء (وغالباً ما يكون جزءاً صغيراً) من أرباح عمله، ويتحمل على الرغم من ذلك الكلفة الكاملة لذلك العمل.

افترض الآن أن منظمتنا التوضيحية، التي تمثّل واحد بالمئة من القدرة على كسب الدخل في الدولة، تحاول خدمة أعضائها من خلال الحصول على قطعة أكبر من الكعكة الاجتماعية. إن الموارد التي يتم تحويلها للاستيلاء على حصة أكبر من الناتج الاجتماعي لن تُنتج طبعاً الناتج الاجتماعي الذي حققوه في توظيفاتهم السابقة، مما سيؤدي إلى تقليص الناتج الاجتماعي إلى حد ما. والأهم من ذلك، سيتغير نموذج الحوافز في المجتمع من خلال إعادة التوزيع، وبطريقة (كما سنرى) يمكن أن تقلّص مستوى الإنتاج بشكل كبير. ومن جهة أخرى، أعضاء المنظمة هم جزء من المجتمع، وسيشاركون بالتالي في خسارة الناتج الاجتماعي الناتج عن إعادة التوزيع لأنفسهم. وستجعلهم المصلحة الذاتية وحدها يأخذون هذه الخسائر بعين الاعتبار بالإضافة إلى الأرباح من إعادة التوزيع لأنفسهم. *لكنها ستدفع مقابل المضي قدماً في إعادة التوزيع، ما لم يكن التخفيض في الناتج الاجتماعي أكبر بمئة مرة أو أكثر من الكمية التي يكسبها عملاء المنظمة في الصراع على إعادة التوزيع*. يشير المنطق ذاته الذي كنا نستخدمه على مدار الوقت إلى أن التنظيم النموذجي للعمل الجماعي لن يقوم بأي شيء للقضاء على الخسارة الاجتماعية أو «السوء العام» بسبب جهوده للحصول على حصّة أكبر من الناتج الاجتماعي. لا تحيطُ الصورة المعروفة عن تقسيم الكعكة الاجتماعية بجوهر

الموقف بشكل حقيقي؛ ربما من الأفضل التفكير بمصارعين يقاتلون للحصول على محتويات متجر صيني.

باختصار، منظمة العمل الجماعي النموذجية ضمن مجتمع، على الأقل إذا كانت لا تمثّل سوى شريحة صغيرة من المجتمع، ستحظى بحوافز قليلة أو لن يكون لها أية حوافز لتقديم أية تضحيات هامة لمصلحة المجتمع؛ إذ يمكن أن تخدم مصالح أعضائها بشكل أفضل من خلال السعي للاستيلاء على حصة أكبر من إنتاج المجتمع لهم. وعلاوة على ذلك، سيكون هذا ملائماً حتى لو تجاوزت التكاليف الاجتماعية للتغيير في التوزيع الكمية المعاد توزيعها بتضاعف هائل؛ *ولأهداف عملية، لا ترى هذه المنظمة أية قيود على الكلفة الاجتماعية من المناسب فرضها على المجتمع في سياق الحصول على حصة أكبر من الناتج الاجتماعي لنفسها.* (نسبة التكلفة الاجتماعية أو العبء الزائد إلى الكمية المُعاد توزيعها يجب أن تساوي 1 / Fi أو تزيد، قبل أن تقيّد المنظمة). لذلك فإن منظمات العمل الجماعي ضمن المجتمعات التي ندرسها موجّهة بأغلبيتها الساحقة للصراع على إعادة توزيع الدخل والثروة وليس إنتاج ناتج إضافي – إنها «تحالفات تتعلّق بالتوزيع» (أو منظمات تنخرط، في سطر واحد قيّم من الأدب، فيما يُسمى « rent seeking»[28]) (5)

لطالما كان هناك خشية بدهية من هذا، إذا لم يكن من مدى الخسائر الاجتماعية التي من شأنها أن تنفق على منظمات كهذه لفرضها على المجتمع في جهد منها للحصول على حصّة كبيرة من الناتج الاجتماعي. ربما تمت الإشارة إلى هذه الخشية البدهية من خلال إطلاق تسمية «مجموعة المصالح الخاصة» التي تُستخدم أحياناً لمثل هذه المنظمات. لكن بعد أن تم الآن تحديد هذه الحوافز التي تواجهها هذه المنظمات بشكل واضح، سأستخدم أحياناً تعبير مجموعة المصالح الخاصة كمرادف للائتلاف التوزيعي، مع أن هذا التعبير له دلالة أضيق في اللغة اليومية

(28) ممارسة التلاعب بالسياسة العامة أو الظروف الاقتصادية كاستراتيجية لزيادة الأرباح (المترجم).

مما هو مناسب هنا، كما سنرى لاحقاً. قد تكون هذه الائتلافات عبارة عن تكتلات أو جماعات ضغط، وغالباً ما تكون كليهما. إن أي مجموعة من الأفراد أو الشركات تؤدي عمليات تواطؤ في السوق[29]، سواء أكان جمعية مهنية أو نقابة عمالية أو جمعية تجارية أو مجموعة متواطئة احتكارية، ستُسمّى هنا تكتلاً، أياً كان المصطلح المستخدم لوصفها في لغة الحياة اليومية.

إن إحدى الطرق الواضحة التي يمكن فيها لمجموعة المصالح الخاصة أن تزيد دخل أعضائها بينما تُنقص الكفاءة والناتج الاجتماعي هي من خلال الضغط لإصدار تشريع يتضمن رفع بعض الأسعار أو الأجور، وفرض ضرائب على أنواع من الدخل بنسبة أقل من دخل آخر. وعلى الرغم احتمال اختلاف التأثيرات في ظل ظروف بدائية معينة (بسبب مشاكل «الثاني بالأفضلية»)، (6) إلا أن التدابير العامة من هذا النوع لن تزيد دخل أولئك الذين يفضلهم التشريع فقط بل تقلّل الكفاءة أيضاً. سيكون هناك حافز لموارد إضافية للانتقال إلى الصناعة أو النشاطات المفضلة للسعر الأعلى أو الضريبة الأكثر انخفاضاً، وسوف يستمرّ هذا الانتقال للمصادر حتى تصبح عائدات ما بعد الضريبة هي ذاتها في المنطقة المفضلة مثل باقي الحالات. لكن إذا كان السعر أعلى أو كانت الضريبة أقل في المنطقة المفضلة بسبب تشريع المصلحة الخاصة، فإن الموارد الإضافية التي تم تحويلها إلى المنطقة المفضلة ستضيف إلى قيمة الناتج الاجتماعي أقل مما تضيف إلى وظائفهم السابقة. وعندما تكون الموارد حرة بالانتقال إلى المنطقة المفضّلة، ستكون العائدات الخاصة نفسها في المنطقة المفضلة كما في باقي الحالات، وهذا يميل إلى جعل أرباح مجموعة المصالح الخاصة صغيراً قياساً بالتكلفة على المجتمع. في هذا النوع من الحالات، يكون الربح الوحيد لعملاء ائتلاف التوزيع هو ربح رأس المال على تلك الأصول المخصصة للصناعة المفضلة بالإضافة إلى الأرباح

(29) عمليات التواطؤ (collusive action): هو اتفاق تنافسي سري، وأحياناً غير قانوني، بين شركات متنافسة. والهدف منه تعطيل توازن السوق (المترجم).

الانتقالية خلال الوقت الذي تستغرقه الموارد الأخرى للانتقال إلى المنطقة. يختلف الوضع إذا لم يُسمح بالدخول إلى المنطقة المفضلة، لكن كما سأبيّن لاحقاً، عادة ما تفرض الحواجز التي تحول دون الدخول تكاليف اجتماعية كبيرة على أنواع أخرى. الحجة التي استخدمتها للتو هي حجّة بسيطة للغاية، وتترك الكثير من الأسئلة المميزة من الناحية التقنية والاجتماعية دون أن تأخذها بعين الاعتبار. (7) لدى هذه الحجّة أيضاً قابلية ضعيفة للتطبيق على أي بلد تكون فيه العوامل المؤسساتية والهيكلة ثابتة مقيدة لعدد من قوى منظمات الضغط وسلطتها، كما تبدو الحالة في سويسرا. ومع ذلك، فإن النقطة الأساسية التي تشكّلها هذه الحجة قابلة للتطبيق على نطاق واسع ومهمة للغاية، كما يجب أن تُظهر الأجزاء اللاحقة من هذا الكتاب.

الطريقة الأخرى التي يمكن فيها لمنظمة المصالح الخاصة أن تزيد دخل أعضائها بينما تنقص الناتج الاجتماعي هي من خلال التكتل – يمكن أن يوافق الأعضاء على تخفيض الإنتاج، والحصول على سعر أعلى، كما يفعل محتكر واحد. تزداد الأرباح من التكتل والاحتكار بسبب بيع كمية قليلة لتحقيق سعر أعلى، وبالتالي، يكون هناك بطبيعة الحال (في غياب انحرافات أخرى) (8) انخفاض في الناتج الاجتماعي؛ بشكل عام، سيحصل المجتمع على مزيج من السلع التي تتضمن حصّة صغيرة غير فعالة من تلك السلع التي تتضمن نسبة صغيرة غير فعالة مبيعة بسعر احتكاري، ونسبة كبيرة غير فعالة من تلك السلع المبيعة بسعر تنافسي. يجب دوماً أن تغلق التكتلات الباب أمام مجال الأعمال التي رفعت فيه السعر، بحيث لا تسير العملية التي تم وصفها في الفقرة السابقة، والتي جعلت أرباح التحالف صغيرة فيما يتعلّق بالتكلفة التي يتحملها المجتمع، بالطريقة ذاتها. لكن الحواجز الواسعة الانتشار أمام الدخول ستجعل بعض التكاليف الاجتماعية الأخرى (سنتفحصها لاحقاً) أكبر.

ثمة عمل مثير للاهتمام في الاقتصاد، ينبع أساساً من مقال «أرنولد هاربرغر»

(Arnold Harberger) المؤثر جداً،(9) ويشير فيه إلى أن الخسائر الاجتماعية من الاحتكار ومن (كما جادل أخرون) التسعيرات والانحرافات الأخرى لنظام الأسعار هي صغيرة نسبياً بالنسبة إلى الدخل القومي. وسأسعى لاحقاً إلى إظهار أن هذه الخسائر قد تكون هائلة أحياناً، لكن ربما يكون كافياً أن نشير الآن إلى أن التحليل السابق للحوافز التي تواجهها جماعات المصالح الخاصة يمكن أن تجعلها تفرض كلفاً باهظة بالتأكيد على المجتمع ككل. وكما أشار منظّر التجارة العالمي «جاديش باغواتي» (Jagdish Bhagwati)، (10) لا يوجد، مع الأسف، ضمن قوانين الاقتصاد ما يتطلّب أنه إذا كان المجتمع غير فعّال، فيجب أن يكون غير فعّال بنطاق محدد.

إن أحد الاعتبارات التي تحدّ خسائر ائتلافات التوزيع إلى حد ما هو أن أحدها سيُبطل الآخر أو يعوّضه. ربما تفوز مجموعة ضغط المزارعين بإلغاء التسعيرة المفروضة على الآلات الزراعية، أو ربما يجد مصنّعو السيارات من الحماية الممنوحة لصناعة الحديد الصلب. لاحظ أن تأثير مجموعة المصالح الخاصة قد يؤدي، في حالات كهذه، إلى زيادة في كفاءة المجتمع ودخله، لكن الأرباح لا تنتشر عبر المجتمع بحيث تحصل مجموعة المصالح الخاصة على حصة تقارب قدرة المجتمع الذي يمثلها على كسب الدخل – بدلاً من ذلك، يحصل أعضاء مجموعة المصالح الخاصة على حصة كبيرة من إجمالي الأرباح الاجتماعية من نشاطهم. ومن حين إلى آخر، هناك أنواع أخرى من الظروف التي تسعى فيها منظمات المصالح الخاصة إلى زيادة الكفاءة الاجتماعية لأنها ستحصل على حصة الأسد من الأرباح في الناتج؛ يحدث ذلك عندما تقدّم منظمة المصالح الخاصة سلعة جماعية إلى أعضائها بحيث تزيد كفاءتها الإنتاجية، وكذلك عندما تجعل الحكومة توفر سلعة عامة معينة تجلب دخلاً أعلى من التكاليف، وتفيد رغم ذلك أولئك المنتمين إلى مجموعة المصالح الخاصة بشكل أساسي. ليس من السهل بالتأكيد العثور على أية نسبة كافية من منظمات المصالح الخاصة التي يتمثل هدفها الرئيس في سياسة ميزة

خاصة تفيد عملاء المنظمة أساساً، وتزيد في الوقت نفسه من كفاءة المجتمع ودخله الإجمالي. وعادة ما تكون الأسباب المتعددة والدوافع المختلفة واضحة في أية منطقة، بما في ذلك منطقة جماعات المصالح الخاصة، لذلك من المهم عدم إغفال منظمات أو مواقف من هذا النوع. يبدو أن النسبة الأكبر من الحالات التي تمكّن هذا الباحث من إيجادها تتشكّلُ من منظّمات يعاني عملاؤها بشكل غير ملائم من نقص في الكفاءة بسبب ائتلافات توزيع أخرى، ويعارضون بالتالي هذا النقص في الكفاءات. إذا كانت التضمينات الأخرى في هذا الفصل خاطئة – أي أنه لا يوجد، ولن يكون هناك، مجتمع منظّم مماثل، فهذه الحالة ليست خاصة، أو لن تكون حالة خاصة. لكن إذا كانت هذه التضمنيات صحيحة، كما تشير الاكتشافات في أجزاء لاحقة من هذا الكتاب وأماكن أخرى، فإن الغالبية العظمى من منظمات المصالح الخاصة تعيد توزيع الدخل بدل إنشائه، وبطرق تقلل الكفاءة الاجتماعية والناتج الاجتماعي.

بالإضافة إلى ذلك، يزيد هذا التركيز على التوزيع من أهمية القضايا التوزيعية في الحياة السياسية نسبياً، ويقلل من أهمية المصالح المشتركة الواسعة الانتشار في الحياة السياسية نسبياً. يمكن للمصالح المشتركة التي يشترك فيها جميع البشر أو معظمهم في دولة أو في ولاية قضائية أن تجمعهم معاً كما يجتمعون عندما يدركون وجود مصلحة مشتركة في صدّ عدوان. وعلى النقيض من ذلك، في الصراعات المتعلّقة بالتوزيع، لا يمكن لأحد أن يكسب دون أن يخسر آخرون القدر نفسه أو أكثر (عادة)، وهو ما يخلق نوعاً من الاستياء. لذلك عندما تصبح جماعات المصالح المشتركة أكثر أهمية، وتصبح القضايا المتعلّقة بالتوزيع أكثر أهمية، تميل الحياة السياسية لأن تكون مصدر خلاف. وعلاوة على ذلك، كما أوضح «دينيز مولر» (Dennis Muller) (11) بناءً على عمل «كينث أرّاو» (Kenneth Arrow) (12)، يمكن لزيادة التركيز على قضايا التوزيع، بسبب تراكم جماعات المصالح الخاصة، أن يؤدي أيضاً إلى زيادة احتمال أن ينبذ النظام السياسي

الديمقراطي خياراته السابقة، حتى لو كان لجميع الأفراد ضمن نسب الناخبين التفضيلات ذاتها كما في السابق – يمكن أن يشجّع الخيارات السياسية الدورية غير الانتقائية وغير العقلانية. إن الانقسام في قضايا التوزيع، وحقيقة أنها قد تقلل من احتمال الخيارات السياسية المستقرّة والدائمة، يمكن أن تجعل المجتمعات غير قابلة للحكم.

من هنا نصل إلى التضمين الرابع:

4. *بشكل عام، تقلّل منظّمات المصالح الخاصة، وجماعات التواطؤ، الكفاءة والدخل الإجمالي في المجتمعات التي تعمل بها، وتجعل الحياة السياسية خلافية.*

V

يوجد في بعض الدول أيضاً منظّمات مصالح خاصة تحيط بنسبة كبيرة من المجتمعات التي هي جزء منها. وتمثّل نقابة العمال، التي تتضمن معظم العمال اليوميين في بلد معين مثلاً، نسبة كبيرة من القدرة على كسب الدخل في ذلك البلد. وهكذا تفعل مجموعة الضغط التي تشمل جميع المؤسسات الرئيسية في بلد صناعي. كيف يمكن لسياسات منظّمات شاملة أو حصرية أن تختلف عن جماعات المصالح الخاصة الضيقة الأكثر شيوعاً، والتي تمت مناقشتها في القسم السابق؟

تختلف الحوافز التي تواجه منظمة مصالح مشتركة شاملة بشكل كبير عن تلك التي تواجه منظمة لا تمثّل سوى شريحة ضيّقة من المجتمع. إذا كانت المنظمة تمثل ثلث القدرة على إنتاج الدخل لبلد معين مثلاً، فسوف يحقق أعضاؤها، بالمتوسط، ما يعادل ثلث الأرباح من أية جهد لجعل المجتمع أكثر إنتاجية. وبالتالي سيكون للمنظمة حافز للتضحية إلى حد ما للسياسات والنشاطات التي تكون مجزية بشكل كافٍ للمجتمع ككل. يملك أعضاء المنظمة الشاملة الكثير من إمكانات المجتمع بحيث يكون لديهم حافز هام ليكونوا مهتمين بمدى إنتاجيته؛ إنهم في

الموقع ذاته بصفتهم شركاء في شركة لديها عدد قليل من الشركاء فقط. وعلاوة على ذلك، ستتحمّل المنظمة التي يملك عملاؤها ثلث إمكانات المجتمع في تحقيق الدخل، بشكل متوسط، ما يقارب ثلث أي خسارة في ناتج المجتمع بسبب السياسة التي تحققها. وهكذا فإن أي جهد لتحقيق حصة أكبر من الدخل القومي لعملاء منظمة شاملة كهذه لا يمكن أن يكون منطقياً إذا خفض الدخل القومي بمقدار ثلاثة أضعاف أو أكثر من المبلغ الذي تم تحويله لأعضائها. وكما تشير المناقشة في المقطع السابق، الحجّة التي لدينا هنا هي أن ذلك يمكن أن يشكّل قيداً ذا أهمية عملية. فمن الواضح أن المنظمة الشاملة، إذا كان لديها قيادة عقلانية، ستهتم بالعبء الزائد الناتج عن سياسات التوزيع المناسبة لأعضائها، وستسعى بدافع الفضول المطلق إلى مصالحها الذاتية لجعل العبء الزائد صغيراً قدر الإمكان.

الافتراض التوضيحي الذي يقول إن مجموعة المصالح الشاملة تمثل ثلث المجتمع ملائم، باعتراف الجميع، للتميز المشار إليه. لكن قارن منظّمة تمثّل حتى عشرة بالمئة من قدرة البلد على كسب الدخل مع منظّمة لا تمثّل سوى شريحة صغيرة من المجتمع ككل، كما هو حال معظم منظّمات المصالح الخاصة. ليس لدى النوع الأول من المنظّمات حافز لأخذ تأثير سياساتها على كفاءة المجتمع بعين الاعتبار فحسب، بل لديه حافز أيضاً للتفاوض مع جماعات منظمة كبيرة أخرى لصالح مجتمع أكثر إنتاجية. عادة، لا يكون لمجموعة المصالح الخاصة الضيقة فعلاً حافز للقيام حتى بذلك.

لكن منظمة المصالح الخاصة التي تُعتبر صغيرة قياساً ببلد معيّن، ربما تكون شاملة بالنسبة إلى شركة أو صناعة معينة. خذ بعين الاعتبار نقابة العمال التي تمثل جميع العمال في شركة معينة («نقابة شركة»[30] كما هو شائع في اليابان)، أو بدلاً من ذلك، نقابة تمثل كافة العمال في جميع شركات صناعة معيّنة. يمكن لنقابة كهذه أن

(30) شكل من أشكال النقابات العمالي حيث يعمل جميع الأعضاء في الشركة ذاتها (المترجم).

تكون صغيرة قياساً بالمجتمع ككل، لكن إذا تم تخصيص ثلثي القيمة المضافة لكل شركة إلى فاتورة الأجور (كما هي العادة)، فستكون النقابة شاملة نسبياً قياساً بالشركة أو الصناعة على التوالي. صحيح أنه من حيث المبدأ، يُفترض أن يؤدي الازدهار الأكبر للشركات إلى أرباح أعلى، بينما يتم توضيح أجور العمل في الشركة بالحالة العامة لسوق العمل، إذا كانت هذه هي القصة كلها، فليس لدى النقابة مبرر للاهتمام بمسألة ما إذا كانت شركتها أو صناعتها مزدهرة بشكل خاص. لكن إذا كان للنقابة أية قوة تفاوضية حقيقية، فيمكنها إجبار الشركات المزدهرة بشكل غير اعتيادي على رفع الأجور إلى مستوى أعلى بكثير من مستوى السوق، في حين ليس بإمكان أية قوة تفاوض أن تجبر شركة في وضع مالي يائس أن تفعل ذلك. وعلاوة على ذلك، ربما يمتلك بعض العمال مهارات خاصة بالشركة أو الصناعة التي يعملون لديها، وقد ترتفع القيمة السوقية لهذه المهارات إذا كانت الشركة أو الصناعة مربحة بما يكفي للتوسع. لذلك لا يكون لدى النقابة التي تكون شاملة قياساً بالشركة أو الصناعة التي يعمل أعضاؤها فيها مُبرّر لمساعدة الشركة أو الصناعة المضيفة على الازدهار والتوسع. قارن هذه الحالة مع حالة نقابة الحرفيين التي تتحكّم بتوفير بعض المهارات الخاصة التي تحتاجها الشركة أو الصناعة، لكنها لا تسيطر إلا على نسبة ضئيلة من الموظفين المعنيين. لن يكون لنقابة كهذه سوى تأثير بسيط على أرباح أية شركة، وبناء عليه، سيكون لديها حافز بسيط لتجنّب ممارسات غير فعّالة أو لمساعدة صاحب العمل أو الصناعة بأية طرق أخرى.

يشير المنطق السابق إلى أن كفاءة الشركات والصناعات يمكن أن تتأثر بها إذا كانت المؤسسات المعنيّة بالعمل الجماعي شاملة بالنسبة لها أم لا. وهذا يتضمن أن نقابات الشركة والصناعة، مثلاً، يجب أن توافق عادة على ممارسات عمل أكثر كفاءة من نقابات الحرفيين الضيقة، وتشير الأدلة القصصية إلى أن هذا هو الحال.

لكن سيكون من الخطأ افتراض أن أي زيادة في مدى شمولية منظمة المصالح

المشتركة أمر مرغوب فيه بالضرورة. غالباً ما تزداد درجة قوة الاحتكار عندما تصبح المنظمة أكثر شمولاً. إذا أصبحت نقابة الشركة نقابة صناعية واسعة النطاق مثلاً، فربما تجعل من السهل على الشركات أن يكون لها تكتل فعال، وذلك من خلال إضراب ضدّ أية شركات صناعية لا تتعاون، وبالتالي زيادة أرباح الاحتكار المشترك للشركات والعمال إلى الحد الأقصى. يحدّ التنافس بين الشركات أيضاً من العلاوة التي يمكن لأية شركة أن تدفعها لعمالها النقابيين، وبالتالي ستكون أرباح احتكار توفير العمالة عادة بالنسبة إلى نقابة شركة معينة أقلّ منه بالنسبة إلى نقابة تسيطر على القوة العاملة في الصناعة ككل. وبالإضافة إلى ذلك، تكون الأرباح قليلة أو معدومة بما يخص المجتمع ككل عندما تتسع منظّمة المصالح الخاصة من شركة مثلاً إلى حجم صناعي؛ من المرجح أن تكون صغيرة جداً قياساً بالمجتمع حتى بعد التمدد بحيث لا تأخذ بعين الاعتبار تأثيرها على كفاءة المجتمع. والظرف الذي يُحتَمَلُ فيه أن يكون الاتساع في مدى شمول منظّمة المصالح الخاصة بنّاءً للغاية هو عندما يكون كبيراً للغاية بحيث يشمل عدة صناعات مختلفة. وفي تلك المرحلة، ربما لا يؤثّر التمدد الأبعد على السوق أو على العمل الصناعي للمنظّمة، لكنه سيخلق حافزاً لإعطاء وزن أكبر لتأثير المنظمة على الكفاءة الاجتماعية.

بالطريقة ذاتها، يمكن للاتحادات الوطنية للأعمال أو منظمات العمل أن تقدم منظوراً وطنياً تقريبياً حول القضايا السياسية دون أن تؤثر على درجة الاحتكار. وهذه المنظمات التي يسميها علماء السياسة أحياناً *ارتباطات الذروة*، (peak associations) كثيراً ما تفقد الوحدة المطلوبة ليكون لديها أي تأثير كبير على السياسة العامة، أو حتى على سياسات متماسكة وخاصة. لكن يجب أن تتخذ ارتباطات الذروة في المتوسط وجهة نظر أقل محدودية بالتفكير إلى حد ما من الارتباطات الضيقة التي تتكوّن منها، وهذا يقدم طريقة واحدة للاختبار التجريبي للحجة تم طرحها للتو. وبما يخص بحثاً تعاونياً معيناً حول المنظمات

الشمولية الإسكندنافية، وجد عالم الاجتماع النرويجي «غودموند هيرس» (Gudmund Herres) أن ارتباطات الذروة النرويجية تبدو على الأقل مناسبة للغاية للتنبؤ النظري.

لا يقتصر منطق التفريق بين المصالح الضيقة والشاملة على جماعات المصالح المشتركة. وهذا واضح مثلاً من استدلال استمدّه الكثير من العلماء السياسيين من مراقبة السياسات الأمريكية. هذا هو الاستدلال الذي ستكسبه الولايات المتحدة الأمريكية من أحزاب سياسية أقوى وأكثر مسؤولية. (13) لاحظ هؤلاء العلماء السياسيون أن أعضاء الكونغرس يتأثرون للغاية بالمصالح الضيقة لمقاطعاتهم الخاصة، وكذلك بجماعات الضغط ذات المصالح الخاصة، وأن النتيجة في أغلب الأحيان هي سياسات قومية غير متماسكة. عادة ما تكون قيادة أي حزب يُنظر إليه على أنه مسيطر مهتمةً إلى حد ما بالعواقب الوطنية الإجمالية للسياسات المُختارة، نظراً لوجود بعض الارتباط بين حالة الأمة واحتمالات الانتخابات للحزب الذي يُعتبر في السلطة. لكن الانضباط الحزبي ضعيف للغاية بحيث أن تأثير قيادة الحزب والاهتمام بمصيره في الانتخابات اللاحقة ليس له سوى تأثير هامشي. والنتيجة هي أنه إذا أمكن تعزيز الانضباط الحزبي وتحميل كل حزب المسؤولية عن السياسات التي اختارها ونتائجها، فسوف تميل السياسات الوطنية إلى التحسّن.

يمكن للمنطق الوارد في هذا الكتاب أن يساعد على تفسير حجة علماء السياسة وتبريرها، إذا تم دمجها مع تحليل النظام الانتخابي. لا تستخدم الولايات المتحدة التمثيل النسبي أو أي نظام انتخابي آخر يعطي المرشحين أو الأحزاب التي تأتي في الترتيب الثاني أو الثالث أو الأخير في الانتخاب العام حصّة معينة من السلطة؛ يكسب الفائز في أي انتخاب عام معين كل شيء. لذلك فمن غير المنطقي وجود حزب سياسي في الولايات المتحدة يتوقع على المدى الطويل أن يحصل مثلاً على ربع الأصوات في الانتخابات الرئاسية؛ لكن الأحزاب التي تتوقع أن تحصل على

المركز الثاني أو أدنى، يمكن أن تكسب شيئاً من خلال الجمع إذا كان ذلك يمنحها فرصة للفوز. وبالتالي يشجّع النظام الانتخابي في الولايات المتحدة النظام القائم على وجود حزبين اثنين (كما تفعل بعض العوامل الأخرى التي نحتاج إلى مناقشتها هنا). لذلك سيكون كل حزب شاملاً تماماً؛ سيحاول كل حزب تمثيل أغلبية الناخبين. وبطبيعة الحال، يهتم الحزب الذي يشكل عملاؤه نصف المجتمع أو أكثر بكفاءة المجتمع ككل ورفاهه، ولا سيما بالمقارنة مع جماعات الضغط، وجماعات المصالح الخاصة والكونغرس المسؤولين عن مقاطعات صغيرة فقط. وبالتالي لن يُدهشنا أن يلاحظ المراقبون المنتظمون أن الأحزاب السياسية الأمريكية كانت مهتمة بشكل عام برفاه الأمة أكثر من جماعات المصالح الخاصة أو أعضاء الكونغرس، لذلك يفضّلون الأحزاب السياسية الأقوى.

يتضح المنطق ذاته من مقارنة سلوك أعضاء الكونغرس مع الرؤساء بشأن تشريعات «اتفاق المحسوبية والاسترضاء»، «pork barrel»[31] كمثال. التقسيم الإقليمي للكونغرس، الذي يشمل نسبة (1/ 435) من الولايات المتحدة، يميل لكي يربح من أي مشروع للإقليم يتم تمويله من الضرائب الفيدرالية، طالما أن التكاليف لا تزيد عن 435 مرة من الفوائد. من الواضح أن أعضاء الكونغرس مدركون لهذا الأمر. على النقيض من ذلك، سيحظى الرئيس بفرصة أفضل بكثير ليكون قادراً على الفوز بإعادة انتخابه على أساس أن الناخبين لم يحصلوا عليها بشكل جيد إذا استطاع الحفاظ على الأموال العامة لمشاريع ذات نسبة أقل من «الكلفة – الفائدة». وهكذا، عاماً بعد عام، مع رؤساء وأعضاء كونغرس من كلا الانتماءين الحزبيين، نرى الرؤساء يحاولون تحديد مشاريع «اتفاق المحسوبية والاسترضاء»، بينما يحاول أعضاء كونغرس الترويج لها.

تختلف تطبيقات هذا المنطق بشكل طبيعي من بلد إلى بلد. حيث يتجلّى المنطق،

(31) استخدام الأموال الحكومية المخصصة للمشاريع من أجل إرضاء الناخبين أو المشرّعين وكسب الأصوات (المترجم).

بعض البلدان التي لديها الكثير من الأحزاب السياسية الصغيرة، بإهمال الأحزاب غير الشاملة للمفاهيم الواسعة للمصلحة الوطنية، وبالسياسات المفككة للحكومات الائتلافية. ويرى المرء أحياناً، في بلدان أخرى، أحزاباً عمالية أو اجتماعية تنبثق من نقابات عمالية، لكن مع قادة يتخذون أحياناً وجهة نظر أقل ضيقاً من وجهات نظر النقابات الأساسية، ربما لأن زعيم الحزب لديه دائرة انتخابية أكثر شمولاً. هناك أيضاً حالات موازية من الأحزاب المحافظة التي تستمدّ دعمها الأساسي من الجمعيات التجارية والمهنية، مع أنها تحجب في بعض الأحيان امتيازات معينة عن جماعات الضغط هذه لمصلحة دائرة انتخابية وطنية مزدهرة.

يذكّرنا قيام حكومات هشّة تتكون جزئياً أو كلياً من أحزاب صغيرة، أو حكومات غير مستقرة لأسباب أخرى، بأنه لا يمكن تحديد قوة جماعات المصالح الخاصة من خلال قوتها التنظيمية فقط بل يجب أن يتم تحديدها، بالمعنى الدقيق للكلمة، من ناحية مستوى سلطتها إلى سلطة تلك التي تتمتع ببنية شمولية مثل الرؤساء أو الأحزاب السياسية. ربما يمكن إهمال هذه الدقة في معظم الحالات، لكنها قد تكون ذات أهمية أساسية في فهم بعض البلدان ذات الحكومات الهشة.

على الرغم من أنه من غير المرجّح منهجياً لمنظمات العمل الجماعي ومؤسساته الشاملة أن يكون لها حافز للتصرّف بطريقة معادية للمجتمع، سيكون تسرّعاً مبالغاً فيه استنتاجُ أن من المفترض دوماً تفضيل المؤسسات الشاملة. وكما أشرت في الفصل السابق، إن المعلومات عن السلع الجماعية هي بحد ذاتها سلعة جماعية، وبناءً عليه، لا يوجد سوى القليل منها عادة. عندما يكون الجهل استراتيجية عقلانية للناخبين في كثير من الأحيان، فهناك احتمال كبير بأن لا يتصرّف القائد السياسي، أو مجموعة المصالح الخاصة، وفقاً لمصلحة الدائرة الانتخابية. وإذا تشكّل النظام السياسي فقط من منظمات ومؤسسات شاملة، فقد يكون هناك تنوّع أقل في التأييد والرأي والسياسة، وتفحّص أقل للأفكار والسياسات الخاطئة.

لذلك ربما تتصرّف المنظمات والمؤسسات الشاملة بشكل غير معتاد في بعض الحالات أو الفترات، وبفعالية غير اعتيادية في حالات أخرى. لذلك فإن فكرة المنظمات والمؤسسات الشاملة ليست بالضرورة مؤشراً على الإصلاح دوماً، لكنها أساسية لفهم كامل للعديد من المنظمات والمؤسسات الهامة.

طالما أن من الواضح للغاية أن تضميننا الخامس يشير إلى الحوافز التي تواجه المنظمات الشاملة وليس اختياراتها في حالات معينة، فلا ينبغي أن يكون هناك ارتباك. لذلك:

5. *للمنظمات الشاملة حافز معين لجعل المجتمع الذي تعمل فيه أكثر ازدهاراً، وحافز لإعادة توزيع الدخل على أعضائها بأقل كمية من العبء الزائد، والتوقف عن إعادة توزيع كهذه ما لم تكن الكمية المعاد توزيعها كبيرة قياساً بالكلفة الاجتماعية لإعادة التوزيع.*

VI

علينا الآن البحث في نقطة قد تبدو غير هامة في البداية، وهذا واضح لأي شخص عانى ضمن اجتماع لجنة معينة احتاجت وقتاً طويلاً لاتخاذ قرار (أو الفشل باتخاذ قرار). والنقطة هي أن منظمات المصالح المشتركة والمتواطئين يميلون لاتخاذ قرارات بشكل أبطأ بكثير من المؤسسات أو الأشخاص الذين يشكلونها. وسنرى لاحقاً أنها سمة أساسية لفهم ظواهر لا تقل أهمية عن دورة الأعمال ومعدّل تبنّي تقنيات جديدة، وأن أسباب هذا البطء في اتخاذ القرار يستحق الكثير من اهتمامنا. السببان الرئيسان لتأخّر جماعات المصالح الخاصة أكثر من الأفراد والشركات التي تشكّلها هو أنه يجب عليها أن تستخدم إما *التفاوض بالتراضي* أو *الإجراءات الدستورية*، أو كلا الأسلوبين، لاتخاذ القرارات.

يذكّرنا تعبير التفاوض بالتراضي بأن أعضاء الجماعات الصغيرة الذين قد

يأملون بالعمل الجماعي دون حوافز انتقائية يجب أن يفاوضوا حتى يتفقوا على مسار عمل مشترك، وعلى كيفية تقاسم تكاليف هذا الإجراء. وكما توضح الحجّة في الفصل السابق، لا يمكن للمجموعة أن تحقق المستوى الأمثل للمجموعة المرتبط بتوفير سلعة جماعية من خلال العمل التطوعي، ما لم يساهم كل شخص استفاد من السلعة الجماعية بالكلفة الحديّة لتوفيره، لذلك يتطلّب توفير المجموعة المثلى إجماعاً، أو ما كنا أطلقنا عليه اسم «التفاوض بالتراضي».

في حالة العمل الجماعي في السوق، يتطلّب هذا العمل الجماعي إجماعاً عادة إذا لم يصل إلى مستوى المجموعة الأمثل. ويتطلّب التواطؤ بين المحتكرين لتحقيق سعر أعلى اتفاقاً على تخفيض الكمية المُبيعة بحيث يمكن تحقيق سعر أعلى. إذا وافقت بعض الشركات في صناعة ما، أو حتى جميع الشركات باستثناء شركة واحدة، على تحديد مبيعاتها بهدف رفع السعر، فمن الواضح أن أية شركة أو شركات خارج الاتفاق يمكن أن تربح من خلال البيع أكثر من السابق، وعادة ما يكون أكثر بكثير بحيث ينخفض السعر إلى مستوى السعر التنافسي، إلى درجة أن مجموعة الشركات التي وافقت على السعر الذي طرحه التكتّل تبقى مع السعر التنافسي، وبيع كميات صغيرة غير مربحة. قد تظهر ظروف استثنائية لا يحدث فيها ذلك، كما هو الحال عندما تفقد شركة أو شركات من خارج الاتفاق القدرة الإنتاجية للاستفادة الكاملة على مدى قصير من التخفيضات من شركات أخرى، لكن بشكل عام لن ينجح التواطؤ من أجل تحقيق سعر أعلى دون إجماع بين البائعين.

يصبح تحقيق التوافق بالإجماع أكثر صعوبة لأن لدى الأطراف تضارباً مباشراً بالمصالح حول كيفية تقسيم نسبة كلف العمل الجماعي. في حالة الشركات الموافقة على سعر أعلى، يجب أن يكون هناك اتفاق أو ترتيب يحدد التخفيض المطلوب لكل شركة. ويتضمن الإجماع المباشر أيضاً أنه يمكن إيجاد استراتيجية عقلانية لكل مشارك محتمل للمطالبة بحصّة غير متكافئة تماماً من أرباح العمل الجماعي

مقابل تعاونه الذي لا غنى عنه. وبدورها، لن تكون التهديدات بالمقاومة والتحمّل ذات مصداقية ما لم يتم تنفيذها في بعض الأحيان، مما يعني أن الأمر قد يأخذ وقتاً استثنائياً لتحقيق الإجماع اللازم. يتم تطبيق مشكلة حل تضارب المصالح حول تكاليف العمل الجماعي بشكل طبيعي مهما كانت وسيلة اتخاذ القرار، لذلك سنحتاج إلى العودة إلى ذلك بعد الأخذ بعين الاعتبار اتخاذ القرار من خلال الإجراءات الدستورية.

عندما يكون هناك عدد كبير من المشاركين يجعل المفاوضات غير ممكنة، سيتطلّب العمل الجماعي بعض قواعد اتخاذ القرار أو بعض القوانين التي أسميها *إجراءات دستورية*. الجماعات التي تكون صغيرة عددياً إلى درجة تجعل المفاوضات مجدية ربما توافق أيضاً على بعض الإجراءات الدستورية على أساس إمكانية أن يجد الأعضاء أن من المناسب لهم ألا يستخدموا قدرتهم على منع اتخاذ قرار بالإجماع مقابل تحقيق توفير في تكاليف المفاوضات واحتمالات أكبر في استمرار العمل الجماعي. يحتاج اتخاذ القرارات في ظل إجراءات دستورية وقتاً أيضاً، ولا سيما في جماعات كبيرة. وقد تضطر القرارات للانتظار حتى يعبّر الجميع عن وجهات نظرهم، أو حتى يتم اجتماع مجلس الإدارة أو حتى الاجتماع السنوي التالي، أو حتى يقوم أولئك الذين يفضّلون التغيير في السياسة بطرد المسؤولين القدماء الذين يفضلون السياسة القديمة. هناك احتمال أيضاً أنه ربما يتم التراجع عن القرارات أو استبدالها بقرارات مختلفة بعد اتخاذها مباشرة، حتى لو لم يغيّر أي عضو رأيه ويميل إلى الاتجاه المعاكس. وهذا يعني، للأسباب التي أوضحها «كينث أرّاو» (14) بشكل كامل للمرة الأولى، والتي ناقشتها عندما أظهرتُ أن الائتلافات التوزيعية يمكن أن تساعد بأن تجعل المجتمعات غير قابلة للحكم، أنه ربما يكون هناك دورات انتخاب، أو مواقف تكون فيها الخيارات الديمقراطية لمنظّمة غير مستقرة أو غير انتقالية. ومن وجهة نظري الشخصية، ربما لا يكون هناك استقرار كبير في الخيارات الديمقراطية كما يدعي بعض تلاميذ

الدورات الانتخابية، ويرجع ذلك جزئياً إلى أن القواعد الإجرائية النموذجية للتكتلات الديمقراطية تميل إلى عدم تشجيع التقلّبات، ومنح الوضع الراهن ميزة على البدائل. وتميل الإجراءات ذاتها، التي تحدّ المدى الذي تنعكس إليه الكتل الديمقراطية ذاتها، ولا سيما الأفضلية بالنظر إلى الوضع الراهن، إلى جعل المنظمات الديمقراطية بطيئة في اتخاذ قرار حول تبنّي ظروف جديدة أكثر من الأعضاء الأفراد. وعلاوة على ذلك، بما أن القرارات التي اختارها حكم الأغلبية أو القادة المنتخبون، أو غيرها من وسائل القرارات الجماعية، قد تكون ضارّة بالنسبة إلى بعض المعنيين، فغالباً ما يصرّ المشاركون على الضمانات التي تحميهم من القرارات التعسفية التي يتخذها المسؤولون أو حتى الاغلبية، مع أن هذه الضمانات تزيد من بطء اتخاذ القرارات. إن الشروط الموجودة في بعض دساتير النقابات، والمتعلّقة بأنه لا يمكن اتخاذ قرار بالإضراب أو قبول العقد إلا بتصويت الأعضاء (وأحياناً بأكثر من تصويت الأغلبية) أو من خلال هيئة تمثيلية كبيرة، هو مثال على حماية كهذه.

عندما تكون منظمة العمل الجماعي كبيرة، وأحياناً عندما لا تكون كبيرة، سيكون عليها اتخاذ قرارات مختلفة للغاية. ربما يؤدي الجمع بين اتخاذ القرار ببطء والقرارات المتعددة عادة إلى أجندات مزدحمة. وتشير التجربة اليومية، حتى في منظمات صغيرة مثل الأقسام في الجامعات، إلى أن بعض القضايا تنتظر وقتاً طويلاً لكي تلقى الاهتمام، وأن بعضها لا يتم طرحه في الأجندة على الإطلاق. غالباً ما تؤخّر الأجندات المزدحمة القرارات أكثر. وتتضح أهمية هذه الظاهرة أيضاً من تأسيس لجان أساسية ولجان فرعية، تُستخدم أساساً للتخفيف عن الأجندات المزدحمة. ويمكن حتى لهذه اللجان الأساسية والفرعية أن يكون لديها أجندات مزدحمة. فعندما يتم اتخاذ قرار من خلال التفاوض بالتراضي، لا يتم استخدام كلمة أجندة عادة، بل تنشأ المشكلة ذاتها إذا كان هناك حاجة للتعامل مع عدد من القضايا. وربما يتم طرح بعض القضايا على جدول أعمال المفاوضات بعد تأخير

طويل، وبعضها لا يتم طرحه إطلاقاً. وربما تبقى بعض الاتفاقيات أو العقود بدون تغيير، حتى عندما تأتي ظروف جديدة وتجعلها غير مثالية، بسبب الاهتمام بالوقت والمشاكل والغموض الذي ينطوي عليه العمل على صفقة جديدة.

هناك أمثلة كثيرة على ذلك. في دراسة بعض الاتفاقيات القانونية لتثبيت الأسعار في الدنمارك، وجد «بجارك فوغ» (Bjarke Fog) حالة متطرّفة لم يتغير فيها سعر مُنتج على مدى عقد كامل، على الرغم من ارتفاع التكاليف وضعف الأرباح. (15) وبشكل مشابه، أشارت دراسة «فريدريك. إم. شيرير» (F. M. Scherer) أنه على مدى فترة طويلة، لم يكن الاتحاد الدولي للنقل الجوي قادراً على تغيير قرارات إلا فيما يخص قضايا سطحية نسبياً مثل رسوم إضافية على الطائرات، ورسوم الصور المتحركة وما شابه ذلك: «لأن الاتحاد في النظام الداخلي يتطلّب أن تتم الموافقة على تغيير الأجرة أو السعر بالإجماع، وكانت النتيجة ... استمرار الوضع الراهن».(16)

عندما يكون هناك أجندات مزدحمة أو جداول مفاوضات غير منظمة، فإن حلّ تضارب المصالح حول كيفية تقاسم كلفة العمل الجماعي يصبح أكثر صعوبة. وتشجّع هذه الصعوبة المنظمات والمتواطئين على العمل الجماعي للبحث عن أطراف خارجية محايدة، أو صيغ بسيطة، أو قواعد أقدمية وظيفية، يمكن أن تقسم تكاليف العمل الجماعي بين المشاركين. وإذا كان هناك مكافأة كبيرة لمجموعة ما مقابل العمل الجماعي في المقام الأول، فهناك احتمال أن يستفيد كل مشارك محتمل من العمل الجماعي وفق مجموعة مختلفة من القوانين والقرارات المعقولة حول توزيع التكاليف، وبالتالي ربما يكون هناك حافز لكل طرف للموافقة على ترتيب محايد للقرارات حول توزيع التكاليف، بدلاً من المغامرة بخسارة كامل الأرباح التي يتوقع أن يجلبها العمل الجماعي.

يدّعي بعض مراقبي منظّمة «أوبك» مثلاً أن درجة التواطؤ التي حققتها أحياناً تعود جزئياً إلى حقيقة أن التنافس بين الشركات العالمية الكبيرة قدّمت توزيعاً

تقريبياً لتكاليف تحديد إنتاج النفط بين الدول الأعضاء. إذاً يمكن للدول المشاركة في منظمة أوبك أن تتفق على سعر البرميل، وتكون الكمية التي يمكن لكل دولة أن تبيعها بهذا السعر نتيجةً للنجاح النسبي للشركة أو الشركات التي تضخ النفط في كل دولة. (17) وبشكل مشابه، تنصّ نقابات العمال عادة على أن قواعد الأقدمية، أو حتى قرارات صاحب العمل، تحدد من يستفيد من الأرباح الأعلى التي تحصل عليها النقابة؛ ويعود هذا جزئياً لتأكيد أن أعضاء النقابة ليسوا مضطرين للصراع من أجل من عليه أن يعمل أقل، أو من يخسر عمله، لأن صاحب العمل لديه حافز لاستخدام عمالة أقل. وبطبيعة الحال، فإن المحسوبية للعمال القدامى – وإهمال مصالح الداخلين المحتملين الذين لم يتم توظيفهم بسبب الأجور الأعلى – تعكس أيضاً التأثير الأكبر عادة لكبار العمال في النقابة، وغياب التصويت المطلق لأي وافدين محتملين. ومع ذلك، تمكّنُ قاعدة الأقدمية النقابة من تسوية القضية المزعجة المتعلّقة بكيفية تخصيص أرباح الأجر العالي من خلال تصويت واحد مباشر.

يعود سبب تضارب المصالح حول تقاسم التكاليف جزئياً إلى أن أغلبية التكتلات وقوى الضغط تسعى إلى تثبيت الأسعار أو الأجور، بدلاً من تثبيت الكمية المعروضة للبيع. وبما أن الكمية المعروضة للبيع تحدد السعر أو الأجر، يمكن للنقابة أو تكتّل الشركات أن يحقق أي سعر يراه مناسباً، ويتم ذلك ببساطة عن طريق تقييد كافٍ على الكمية المطروحة للبيع. على الرغم من وجود عوامل أخرى أيضاً (في بعض الحالات يكون هناك سهولة في اكتشاف الغشّ في اتفاقيات السعر أكبر منها في اتفاقيات الكمية)، فإن أحد الأسباب التي تؤدي إلى تثبيت الأسعار والأجور أكثر من الكميات في كثير من الأحيان هو أن هذا يجعل من السهل ترك قرار تخصيص التكاليف للسوق، أو إلى قوى محايدة أخرى. في أوقات معينة، ستعمل الأليات الخارجية أو المحايدة بطرق مؤذية جداً للمصالح المهيمنة في الائتلاف التوزيعي، ومن ثم قد يتم التخلّي عنها. إذا تم تسريح عدد كبير من

العمال بموجب قانون الأقدمية مثلاً، فسيكون هناك ضغط طبيعي لتقاسم الوظائف، أو تقليص الأجور أو بدائل الأخرى. وفي حالات أخرى أيضاً، سيكون تقييد دخول العناصر الجديدة ممكناً لكن ذلك لا ينطبق على تثبيت السعر؛ سيكون هناك مقاومة لزيادة رسوم الأطباء أكثر من الزيادة المطلوبة على دخول أطباء جدد، مع أنه سيكون لهذين الإجراءين تأثيرات متماثلة.

بعد أخذ التكتلات وقوى الضغط وقتاً كافياً للوصول إلى قراراتها الخاصة، تحتاج أحياناً إلى فترة أطول للتعامل مع شركائها وخصومها. حيث يجب أن تفاوض نقابة العمال صاحب العمل مثلاً، وتتخذ قرارات بشأن سياستها الخاصة. ويجب على منظمة الضغط، إلى جانب موافقتها على سياساتها الخاصة، أن تدخل في تسويات وإجراءات مطلوبة لتغيير سياسة الحكومة. وهذا كله يساعد على تباطؤ اتخاذ القرارات.

يؤدي الجمع بين جميع عوامل إبطاء القرارات، وتفضيل جماعات المصالح الخاصة لتثبيت السعر بدلاً من تثبيت الكمية، إلى التوصل إلى أسعار وأجور ثابتة أو غير مرنة نسبياً في قطاعات تكون فيها مجموعة المصالح الخاصة أو مجموعة التواطؤ هامة جداً. إذا حددت منظمات المصالح الخاصة الكمية التي يجب توفيرها، فستختلف الأسعار والأجور مع ظروف السوق وسيتم إعطاء الكمية المباعة في الفترات الفاصلة بين القرارات. وعندما يتحدد السعر أو الأجر، يبقى ثابتاً على مدى الفترات الفاصلة بين القرارات، بينما تتغير الكميات.

بالنظر إلى الاعتبارات السابقة كلها، يكون التضمين السادس:

6. *تتخذ ائتلافات التوزيع القرارات بشكل أبطأ من الأفراد والشركات التي تتشكّل منها، وتميل إلى أن يكون لديها أجندات مزدحمة وجداول مفاوضات، وغالباً ما تقوم بتحديد الأسعار أكثر من الكميات.*

VII

إذا لم تتغير البيئة التي تعمل بها منظمة المصالح الخاصة، فلن يشكل البطء في اتخاذ القرار فرقاً كبيراً؛ عندما يتم اختيار السياسة المثلى للائتلاف، فسوف تعمل إلى أجل غير مسمى. لكن الحالة الاقتصادية تتغير على مدار الوقت. وربما يكون المصدر الأكثر أهمية للتغير في هذه الأيام هو تطوّر المعرفة العلمية. إن الفرص المتاحة حتى لأقل الاقتصاديات ديناميكية في العصر الحديث تتغير باستمرار، لأن لديها إمكانية الوصول إلى تيار الابتكارات من الخارج ومن الاكتشافات العلمية الأساسية. وهناك أيضاً تغيرات في أذواق المستهلك، واكتشافات الموارد، وحتى تغيرات في الطقس، مما يفرض على الاقتصاد أن يتكيّف معها إذا أراد أن يحافظ على كفاءته واستغلاله لفرص النمو.

تتغير البيئة التي تعمل بها جماعات المصالح الخاصة أيضاً بسبب حوافز الابتكار التي تواجه الشركات في الاقتصاد، ولا سيما تلك الشركات في القطاعات التي لا تتأثر بالتكتلات وجماعات الضغط. لكن لا يمكننا التعمّق كثيراً في الحوافز التي تواجه الشركات في غياب جماعات المصالح الخاصة دون التعمق في المواد القديمة التي قد تكون مألوفة بالفعل لدى الاقتصاديين. سيأخذنا تحليل الحوافز التي تواجه الشركات (أو المستهلكين) في غياب جماعات المصالح الخاصة إلى نظرية الأسواق المفتوحة التي يبلغ عمرها أكثر من مئتي عام كما نعرف. وإذا أردنا لتحليل كهذا أن يكتمل، فهو يتطلّب كتاباً أضخم من هذا الكتاب. لذلك لن أتحدث إلا عن بعض الفقرات العَرَضيّة الانطباعية المتعلّقة بتأثير الحوافز في الأسواق المفتوحة، وكيف يساعدنا هذا بدوره على تغيير البيئة التي تعمل فيها جماعات المصالح الخاصة. ستركز هذه الفقرات على تلك الجوانب التي يختلف فيها منظوري إلى تلك الأسواق المفتوحة قليلاً عن منظور معظم الاقتصاديين الآخرين.

لا أفترضُ في هذا الكتاب وجود منافسة كاملة، حتى في غياب جماعات

المصالح الخاصة. هناك طبعاً بعض الأسواق التنافسية البحتة، ولا سيما في الزراعة. ومن المسلّم به تماماً أن نموذج المنافسة الكاملة يتمتّع أيضاً «بقوة» لافتة (أو قدرة على توليد توقعات صالحة في حالات كثيرة حتى عندما لا يتم استيفاء بعض فرضياته). ومع ذلك، تقوم الفرضية هنا على أنه يمكن للشركات في معظم الأسواق أن تختار السعر الذي ستبيع فيه إنتاجها، وأن الكمية التي تبيعها ستختلف عكسياً مع السعر الذي تفرضه – أي أن هناك عادة عناصر القوة الاحتكارية. يتوافق هذا الافتراض مع المراقبة اليومية لمعظم الشركات، ويتوافق أيضاً مع قرار الشركة بالإعلان، على العكس من أي نموذج مباشر للمنافسة الكاملة. وبناءً عليه، لا تتضمّن حجتي أن نظام السوق يكون فعالاً بشكل مثالي في غياب منظّمة مصالح خاصة وجماعات تواطؤ. وهي لا تفترض أن نظام السوق ثابت، كما هو حال معظم النماذج التنافسية الكاملة الرسمية ونماذج التوازن العام.

الافتراض الذي يثير الجدل حول الأسواق المفتوحة في هذا الكتاب هو أنه، في غياب التكتل أو التدخل الحكومي بسبب جماعات الضغط أو أسباب أخرى، لا يوجد عادة أي عائق للدخول في أية صناعة أو نشاط اقتصادي، ولا يوجد عائق أمام محاكاة أي نموذج نشاط مربح. هذا الافتراض قوي بشكل مذهل. إذا كان هناك أكثر من الأرباح المعتادة أو عائدات من أي نوع في صناعة أو نشاط، سيكون هناك حافز لدخول هذا النشاط، وسيبقى هذا الحافز حتى يتم نقل موارد كافية إلى المنطقة التي لم تعد فيها الأرباح فوق المستوى الطبيعي. لا يوجد منطقة، في غياب مؤسسات كتلك التي يتفحصها هذا الكتاب، يمكن أن تكون فيها هذه الأرباح أو العائدات غير الطبيعية آمنة على المدى الطويل. يستلزم الدخول الحر أيضاً أنه ليس هناك شركة لديها مأوى من الصراع الدارويني من أجل البقاء، لذلك لا يمكن لأي شركة أن تبقى خاملة أو غير فعّالة وتبقى على قيد الحياة. يؤدي الدخول الحر في النهاية إلى القضاء على كافة أرباح المأوى والاحتكار، لكنه

لا يحتاج إلى تحقيق منافسة كاملة (قد يبقى تمايز المنتجات) كما أنه لا يتضمن كفاءة مثالية (باريتو). لكن غياب الحواجز أمام الدخول والمحاكاة يضمن أن يحقق أي منتج أو خدمة أرباحاً غير طبيعية تدعو إلى الدخول أو المحاكاة، بحيث يكون هناك على الأقل بدائل قريبة لهذه السلعة أو الخدمة، ومع هذه البدائل القريبة درجة من الاحتكار (إلى المدى الذي يكون فيه منحني الطلب أقل من مرونة غير محدودة) وسيكون مدى أي نقص في الكفاءة في تخصيص الموارد محدوداً.

يُفترض أحياناً أن رأس المال المطلوب لدخول الصناعات التي يكون فيها شركات ضخمة هائل جداً إلى درجة أن هذه الشركات محمية من دخول عناصر جديدة. وهذا يتجاهل رغبة الشركات الضخمة الأخرى في تحقيق الأرباح (وتطلّعات بعض مدرائها الإمبراطورية)؛ تتمتع هذه الشركات بإمكانية الوصول إلى رأس المال اللازم لدخول أية صناعة، كما أن انتشار الشركات متعددة المنتجات، وحتى الشركات المتكتلة، تُدين بشيء ما إلى هذا الاستعداد لدخول الصناعات ذات الأرباح فوق العادية. في بعض البلدان الصغيرة وذات الحجم المتوسط، ولا سيما الأقل نمواً، قيل إنه لا يوجد سوى عدد قليل من الشركات التي لديها الموارد اللازمة لدخول صناعات معينة، وبالتالي فإن الدخول غير محتمل. لكن هذه الحجة تعتمد على الأسعار والقيود المفروضة على الشركات الأجنبية التي تكسبها المنظّمات والشركات المحلية عادة. وفي غياب هذه القيود، سيكون بإمكان الشركات متعددة الجنسيات أن تدخل إلى مناطق الربح المبالغ فيه. هناك بعض الأسواق التي يكون فيها الطلب صغيراً قياساً بالحجم الذي يجب أن تعمل به شركة في هذا السوق لكي تكون فعّالة، بحيث لا يمكن للصناعة استيعاب سوى عدد قليل من الشركات، أو حتى (كما في حالة «الاحتكار الطبيعي») شركة واحدة فقط. لكن هذه الأسواق هي الاستثناء وليس القاعدة، و(على النقيض مما يعتقده الاقتصاديون عادة) هناك أيضاً خطر دخول

هذه الأسواق؛[32] هي أيضاً «مكان للنزاع»، باستخدام المصطلح المناسب من كتاب قام بتأليفه «وليام باومول» (William Baumol) وآخرون. (18)

على المدى القصير، وأحياناً على المدى غير القصير، غالباً ما تكون هناك معدلات ربح فائقة (وأحياناً مذهلة) لبعض الشركات حتى مع الدخول الحر. والسبب هو أن ذلك يستغرق بعض الوقت قبل أن تتم ملاحظة فرصة للحصول على أرباح غير طبيعية عن طريق الدخول أو التقييد، ووقتاً أطول لتعلّم حيل مسار جديد للنشاط، وشراء رأس المال اللازم له أو تأسيسه. وهذه مسألة تحتاج إلى المزيد من البحث، لكن حكمي على الدليل هو أن الأرباح الهائلة مؤقتاً (المرافقة أحياناً لدرجات عالية، وإن كانت مؤقتة، من قوة الاحتكار) شائعة جداً بالفعل، شائعة إلى درجة أن بعض القراء قد يشككون بأهمية شرط الدخول الحر. لكن ما الذي يؤدي إلى ظهور هذه الأرباح المؤقتة؟ الجدير بالذكر هو الابتكارات من هذا النوع أو ذاك – اكتشافات تقنية جديدة، ومطالب المستهلكين التي لم يتم تلبيتها سابقاً، وأساليب الإنتاج منخفضة التكلفة وما إلى ذلك. فكلما ازدادت الأرباح بسبب صعوبات الدخول والتقييد، ازدادت المكافأة على الابتكارات التي

---

(32) بمعنى آخر، حتى لو تمكنت شركة واحدة أو شركتان فقط من النجاة في الصناعة، ويمكن لهذه الشركة أو الاثنتين أن تحقق أرباحاً فوق العادة إذا تأكدت من عدم دخول شركات أخرى، فهذا لا يعني أنه لن يكون هناك دخول. إذا كانت الشركة أو الشركات التي تم تأسيسها تحقق أرباحاً غير عادية، أو أصبحت راكدة بسبب قلّة المنافسة، فقد يظل لدى شركة أخرى حافز لدخول الصناعة؛ يجب على المشارك في هذه الحالة أن يحلّ محل شركة قائمة، لان الصناعة لن تدعمهما جميعاً، وهذا يعني زيادة المخاطر على المشارك. لكن الشركة أو الشركات التي تم تأسيسها في الصناعة تعرف أيضاً أن أي مشاركة يمكن أن تؤدي إلى زوالها، ويُنصح بإصرار على أخذ هذا الأمر بعين الاعتبار قبل البحث عن أرباح كبيرة أو جعل شركتهم تميل إلى الخمول. يفترض عدد قليل من الاقتصاديين، الذين قد يميلون لأن يكونوا متلهّفين جداً لإظهار مزايا سياسة عدم التدخل، أنه لا يمكن أبداً أن تكون هناك أرباح غير طبيعية حتى في حالة الاحتكار الطبيعي؛ لكن هذا مُبالغ فيه جداً، على الأقل في الحالات التي يلزم فيها قدر كبير من رأس المال الثابت لإنتاج السلعة المعنية، لأن الشركة القائمة، من بين أسباب أخرى، قد تقوم ببناء مصنع بحجم تم تصميمه لمنع أي دخول، بدلاً من مصنع يعمل على تعظيم الأرباح في حالة عدم وجود دخول. (19) النتيجة الأكثر أماناً هو أنه في حال عدم وجود تحالفات توزيعية، ستحثّ الأرباح غير الطبيعية على الدخول في الغالبية العظمى من الأسواق في نهاية المطاف، وأنه حتى في الأسواق التي يمكنها دعم شركة أو شركتين، فإن الشركات القائمة مقيدة إلى حد كبير بإمكانية الدخول. (20)

تفسّر النمو الاقتصادي والتقدّم بشكل أساسي![33] إن معدل النمو الاقتصادي الذي يمكن أن ينتج عن حوافز الابتكار هذه في اقتصاد غير مقيد يكون سريعاً أحياناً إلى درجة أنه، وكما ناقشت في منشورات أخرى (21)، قد تكون هناك تكاليف معينة للاضطراب الاجتماعي. لكن هذه مسألة منفصلة معقدة لن تغيّر بشكل جوهري أية استنتاجات في هذا الكتاب، لذلك لن أتطرّق إليها هنا.

VIII

من الضروري في هذه المرحلة أن نذكر أنفسنا بأن هناك بعض العوامل التي يمكن أن تؤثر على كفاءة الاقتصاد لكنها لن تؤثر على معدّل النمو، وهو ما يتناقض مع حوافز الابتكار التي تمت مناقشتها للتو. وقد يبدو هذا غير منطقي بالنسبة لبعض الناس، لذلك من الضروري مقارنة اقتصادين افتراضيين متطابقين في جميع الجوانب باستثناء جانب واحد. افترض أن أول هذه الاقتصادات لم يكن لديه ائتلافات توزيعية، إلا أن الثاني كان لديه عدد هائل جعله يحقق حصّة أكبر من ناتج هذا الاقتصاد لدائرته الانتخابية من خلال الأساليب التي خفّضت هذا الناتج بشكل كبير. إذا خفّضت الائتلافات التوزيعية ناتج الاقتصاد الثاني بنسبة ثابتة في كل فترة، فسيكون لهذا الاقتصاد دخل أقل للفرد لكنه لن يحتاج إلى معدّل نمو أقل. وإذا لم تتدخل جماعات المصالح الخاصة في تكيّف الاقتصاد الثاني مع التغيير أو ما يتعلّق به من جيل الابتكارات الجديدة، لكنها احتفظت به في جميع

(33) هذا التفسير لمكافأة الابتكار يُدين بقدر كبير إلى تحليل "شومبيتر" المعياري الجديد للابتكار وريادة الأعمال، لكنه يختلف من ناحية واحدة. يؤكّد تحليل شومبيتر أن الاحتكار المؤقت هو مكافأة لأصحاب المشاريع الذين قاموا بابتكارات ناجحة. وأن المكافآت الناتجة عن التأخيرات في الدخول والتقليد التي يتم التأكيد عليها قد تنطوي على احتكار، لكنها لا تحتاج إلى ذلك. لنفرض أن مزارعاً أو شركة في صناعة تنافسية بحتة اكتشف طريقة جديدة للإنتاج أقل تكلفة بكثير من أية طريقة معروفة سابقاً، لكن افترضْ أيضاً أن زيادة التكاليف، مع زيادة حجم المؤسسة، تضمن أن المُبتكر لن يسيطر على الصناعة. عندئذٍ، لن تتمتع الشركة المُبتكِرة بأية قوة احتكارية – ليس لديها القدرة على التأثير في سعر ما تبيعه – لكن حتى يتمكن آخرون من تقليد الابتكار بنجاح، يكون لديها أرباح هائلة. لذلك فإن عدم دعم التوازن، وليس الاحتكار، هو ما يتم التأكيد عليه هنا كمكافأة للابتكار.

الأوقات بنسبة ثابتة أقل من الدخل الذي يمكن أن تحققه دون هذه الجماعات، فيمكن لهذا الاقتصاد أن ينمو بسرعة مماثلة لسرعة الاقتصاد الأول. وهكذا فإن الحجّة التي أدّت إلى التضمين الرابع، والمأخوذة بحد ذاتها، تُظهرُ أن جماعات المصالح الخاصة تخفّض مستوى الكفاءة ودخل الفرد، لكنها لا تُظهر بالضرورة أن معدّل التغيير في دخل الفرد سيكون مختلفاً. إن التراكم التدريجي لمثل هذه الجماعات الموضّحة في التضمين الثاني من شأنه أن يخفّض معدّل النمو، لكن هذه مسألة أخرى.

في الواقع، كما أشرتُ في مناقشة عوائق دخول عناصر جديدة، تتداخل ائتلافات التوزيع مع قدرة الاقتصاد على التكيّف مع التغيير، وتوليد ابتكارات جديدة، وتخفّض بالتالي معدّل النمو. لدى نقابة العمال في بعض الأحيان مثلاً حافز لقمع الابتكار الموفّر للعمالة، والذي من شأنه أن يخفّض الطلب على العمال الذين تمثّلهم النقابة، أو للمطالبة بتزويد الأشخاص بظروف اقتصادية، أو ظروف عمل، مواتية، أو توفير عمالة أكثر من اللازم. وبالشكل ذاته، عندما تقوم شركة من مجموعة تواطؤ بتطوير منتج أو عملية إنتاجية لا يستطيع منافسوها نسخها على الفور، يكون للشركات الأخرى في المجموعة حافز لاستخدام القوة التواطئية لمنع تأخير الابتكار. بما أن التغير التكنولوجي الكبير سيغيّر عادة السياسة المثلى لمنظمة تكتل، والقوة النسبية لأعضائها، فهذا سيتطلّب عادة جولات جديدة صعبة من المفاوضات التي قد لا تنجو منها منظمة المصالح الخاصة أو مجموعة التواطؤ. هذا بدوره يجعل الجماعات المتكتّلة حذرة من ناحية الابتكار والتغيير. عندما يتم تأميم صناعة ما، وتنظيمها كمرفق عام، أو تخضع للإملاء السياسي لأسباب أخرى، فقد تستخدم جماعات الضغط ذات الصلة حق النقض ضدّ التغيرات، أو ببساطة تتطلّب التشاور بشأنها، وستحدث الابتكارات والاستثمارات بتواتر أقلّ وبطء أكبر. ويمكن للتكيّفات المباشرة مع الأنماط الجديدة للطلب، واعتماد آليات جديدة في بعض الحالات، أن تتأخر لأجيال

أحياناً، كما يوضح مثال الخطوط الحديدية الأمريكية، بحيث تتشعّب مجموعة الممارسات، التي كانت مثالية يوماً، بشكل أبعد عن الترتيب المثالي الحالي.

إن بطء عملية اتخاذ القرار، وأجندات العمل المزدحمة، وجداول مفاوضات الائتلافات التوزيعية مهم لفهم التأخير في التكيّف مع التقنيات الجديدة والتغيرات الأخرى. إذا تم إجراء التفاوض والتشاور المطلوبين على الفور، فقد لا يكون هناك أي تأخير. وإذا أصبح ابتكارٌ موفّر للتكلفة مُتاحاً لشركة ما، فسيعني استخدام هذا الابتكار زيادة الفرق بين الإيرادات وتكاليف الإنتاج، بحيث يكون هناك المزيد من الأموال التي يمكن تقسيمها بين الشركة والعمال، وسيكون اتحاداً قوياً قادراً على أن يجلب لأعضائه أكثر مما سيحصلون عليه لو أن الشركة لم تتبنَّ الابتكار. (22) (لدى الشركة والنقابة حافز للمفاوضات فيما بينهما حتى يزداد الفائض المشترك الذي يشكّل في الأساس الفرق بين صافي الإيرادات من التكاليف غير المرتبطة بالعمل، وتكاليف توظيف بديل للعمال). لكن الأمور لا تعمل بهذه الطريقة من الناحية العملية دوماً. عندما يكون هناك ابتكار كبير دون وجود تغيرات أخرى تُؤخذ بعين الاعتبار، ربما يكون هناك توافق على استخدام التكنولوجيا الجديدة. وعندما يكون هناك الكثير من التغيرات والابتكارات الكبيرة والصغيرة، وهي الحالة الأكثر شيوعاً، التي يجب تبنّيها في كل فترة لزيادة الكفاءة، فمن غير المرجح أن يكون هناك اتفاق سريع على تبنّي جميع التغيرات الفعّالة. يمنع البطء باتخاذ القرار والأجندات المزدحمة وجداول المفاوضات فكرة التبنّي السريع، ويجعل تجاهل النقابة العقلاني للدائرة الانتخابية، حول موضوع العمل الجماعي، القضايا أكثر سوءاً. في حين أن التأخير في التكيّف المتضمن النقابات العمالية معروف أكثر، فالمنطق الوارد أعلاه يتضمّن أيضاً جماعات الضغط وتكتّل الشركات. حيث تحصل الشركات المتواطئة في بعض الأحيان مثلاً على حقوق احتكار بموجب لوائح تنظيم المرافق العامة التي يكرهون خسارتها، مع أن نظام الترتيب والتواطؤ بطيء الحركة إلى درجة أنه لا يوجد تكيّف فعّال مع

الظروف المتغيرة. يُقدّمُ النقل بالشاحنات والسكك الحديدية وشركات الطيران في التاريخ الاقتصادي الأمريكي الحديث الكثير من الأمثلة على ذلك.

تؤخّر جماعات المصالح الخاصة النمو أيضاً عبر تخفيض معدّل إعادة تقسيم الموارد من نشاط إلى آخر، ومن صناعة إلى أخرى، استجابة للتكنولوجيات أو الظروف الجديدة. وتتمثّل إحدى الطرق الواضحة للقيام بذلك عن طريق الضغط من خلال عمليات إنقاذ الشركات الفاشلة، وبالتالي تأخير الموارد أو منع تحويلها إلى مناطق يكون فيها إنتاجية أكبر. ربما لا تكون بعض السياسات الأخرى التي تُبطئ معدّل إعادة تقسيم الموارد واضحة للغاية. لاحظ حالة يكون فيها، لسبب ما، زيادة كبيرة في الطلب على العمل في صناعة أو مهنة ما، حيث تتحكّم بالعمل نقابة واحدة أو جمعية مهنية. ستكون المنظّمة المتكتلة قادرة على المطالبة بمعدّل أجور أعلى بسبب التحوّل في الطلب، وسيؤدي ارتفاع أجور الاحتكار الجديد إلى تخفيض العمالة التي اشتراها القطاع المزدهر، وبالتالي إلى تخفيض النموّ والكفاءة.

علاوة على ذلك، قد يتم تقييد حركة العمل في منطقة التكتلات إلى مدى يتجاوز ما تفترضه حقيقة أنه سيكون هناك ارتفاع في أجر الاحتكار. وإذا كان هناك تحوّل تصاعدي كبير في الطلب على العمال في القطاع المزدهر، فقد لا يرغب أعضاء التكتّل في توفير أكبر قدر من العمالة كما هو مطلوب؛ سيؤدي ارتفاع الأجر إلى زيادة الحافز على العمل، لكن الدخل الإضافي الذي يجلبه يعني أيضاً أن بإمكان العمال تحمّل المزيد من أوقات الراحة، لذلك لن يكون هناك في أحسن الأحوال سوى زيادة محدودة في ساعات العمل. وعلى الرغم من وجود «حاجة» لعمالة أكثر بكثير مما يمكن أن توفّره تلك الموجودة بالفعل في التكتل، فقد لا يتم تلبية تلك الحاجة. وباستثناء حالة خاصة واحدة، (23)، فإن إضافة أعضاء جدد إلى التكتل ستقلّل المُنتج الهامشي وتخفّض أجور الأعضاء القدامى إلى مستوى أقلّ مما يجب أن يكون، لذلك لا يجوز قبول أعضاء إضافيين. بمعنى آخر، قد لا تكون

الحركة إلى منطقة الازدهار مقيدة بالزيادة في سعر الاحتكار فقط، بل تكون في بعض الحالات محدودة بشكل أساسي بالمقدار الذي يرغب العمال السابقون في توفيره.(34)

افترض بعض الاقتصاديين أن مستوى معيناً من القيود على إعادة توزيع الموارد من شأنه أن يقلل مستوى نمو الدخل لكن ليس معدّله. وكما أكد «السير جون هيكس» (Sir John Hicks) بأسلوب حاسم في محاضرة توافقت مع نسخة سابقة من حجّتي (24)، ستقلّل القيود على مصدر إعادة التوزيع بشكل عام أيضاً معدّل النمو. ستغيّر أية زيادة في الإنتاجية، في الصناعات المختلفة، الأسعار النسبية ومستويات الدخل. وهناك احتمال أن تكون النفقات على كل منتج، على الرغم من تغيرات الدخل والسعر، على المستوى الذي حثّ جميع الموارد للبقاء في الوظائف ذاتها تماماً. وما لم تكن النفقات عند هذا المستوى الخاص، ستتطلّب الزيادات في الإنتاجية إعادة توزيع الموارد إذا كان ينبغي الحفاظ على الكفاءة الاقتصادية، وكان على المجتمع أن يستفيد استفادة كاملة من الزيادات في الإنتاجية. ستتمّ إعادة توزيع الموارد المطلوبة أو تأخيرها بسبب قيود الدخول. وقد أوضح «هيكس» أن الانخفاض في معدّل النمو سيختلف باختلاف المدى

(34) الاقتصادي الذي يتجاهل آثار تكاليف اتخاذ القرار والتأخير قد يجادل بأن هناك مكسباً يمكن تحقيقه من جلب العمالة الإضافية إلى القطاع، ويفترض أن التكتّل سيجلب العمالة لتأمين الأرباح: ربما يشير إلى أنه، في الظروف الموصوفة، سيكون هناك فرق بين الأجر الذي سيكون العمال المناسبون خارج التكتل مستعدّون لقبوله، والأجر الاحتكاري (الهامشي) الذي يمكن أن يحصل عليه التكتل من بيع العمالة الخارجية لأصحاب العمل، بحيث يقوم التكتل بتوظيف عمال إضافيين أو قبولهم، ويقوم الأعضاء القدامى بتطويق الفرق بين الأجر المدفوع للوافدين الجدد والإيرادات الحديّة التي يتم الحصول عليها من بيع هذا العمل لأصحاب العمل. وغني عن القول إن هذا التسلسل لا تتم ملاحظته عادة. إن التأخر باتخاذ القرار وتكاليفه تجعل من الصعب على المنظمة التكتلية شراء العمالة وبيعها أو التعامل مع فئات مختلفة من العضوية. قد يسمح التكتل لأصحاب العمل بتوظيف العمالة الإضافية، ويدفع لأعضاء التكتل جزءاً من الأرباح التي يتم الحصول عليها من خلال القيام بذلك، وهذا من شأنه أن يقوّض احتكار التكتل. لذلك فمن النادر أن يحدث، وعادة ما يحدث على أساس مؤقت. توضح الحجّة التي تم طرحها للتو أن النمو الذي تم التخلّي عنه بسبب زيادة سعر الاحتكار في المناطق التي تفضلها الزيادات في الطلب لا يقابله بالضرورة انخفاض أسعار الاحتكار في مناطق التكتلات التي تعاني من التحولات المعاكسة في الطلب.

الذي ينحرف فيه نموذج النفقات الجديد عن النموذج القديم، وعن حجم الصناعات التي تُهدَرُ فيها الموارد بسبب التغيرات الناشئة عن الزيادات في الإنتاجية. (25) ويمكننا أن نستنتج أنه، حتى لو لم يكن هناك تراكم لجماعات المصالح الخاصة بمرور الوقت، فإن الحواجز التي تعترض إعادة توزيع الموارد التي تخلقها هذه الجماعات من شأنها أن تخفّض معدّل النمو وكذلك المستوى المطلق للدخل.

أظهرت الحجّة التي أدت إلى تضميننا الرابع أنه عندما تكون هناك تغيرات في الأسعار بفعل مجموعة الضغط أو غيرها من أشكال الدعم، ولا يوجد عائق أمام الدخول إلى المنطقة المفضلة، فيمكن للمكاسب التي تحققها مجموعة المصالح الخاصة أن تكون صغيرة فيما يتعلّق بالخسارة التي تلحق بالمجتمع. نحن نرى الآن أنه عندما تكون هناك حواجز أمام الدخول، فسيؤدي هذا إلى إبطاء إعادة توزيع الموارد اللازمة للنمو الاقتصادي السريع. وعندما يؤخذ التبنّي البطيء للتكنولوجيات الجديدة الناتجة عن جماعات المصالح الخاصة بعين الاعتبار، يمكن أن يكون الانخفاض في معدّلات النمو كبيراً. إن التبنّي البطيء للتقنيات الجديدة والعوائق التي تحول دون دخول عناصر جديدة يمكن أن يُنقص ناتج المجتمع عدة أضعاف أكثر مما تحصل عليه مجموعة الاهتمامات الخاصة، ولا سيما على المدى الطويل.

لذلك لدينا الآن التضمين السابع، النظير الديناميكي أو النظير ذو التوجّه التنموي للتضمين الرابع عن الكفاءة الساكنة:

7. تعمل التحالفات التوزيعية على إبطاء قدرة المجتمع على تبنّي تقنيات جديدة وإعادة توزيع الموارد استجابة للظروف المتغيرة، وبالتالي إضعاف النمو الاقتصادي.

IX

بعد وصول الائتلافات التوزيعية إلى نقطة معينة على الأقل، ينشأ لديها حافز لتكون حصرية. وفي حالة احتكار القلّة المتواطئة أو غيرها ممن يعملون في السوق، يكون السبب ببساطة هو أنه مهما كانت الكمية التي سيبيعها العنصر الداخل الجديد فهي إما ستخفّض السعر الذي يحصل عليه من هم في التكتّل، أو ستجبر الأعضاء الحاليين على تقييد مبيعاتهم بنسبة أكبر. (26) عندما يتم إنشاء التكتّل، يجب عليه عادة، للأسباب الموضحة أعلاه، أن يسجّل جميع البائعين في السوق إذا أراد أن ينجح، لكن بمجرّد قيامه بذلك، يكون هناك حافز مقنّع لاستبعاد أي داخل جديد. سيكون لدى الأعضاء الحاليين في الواقع مبرر للأمل بموت بعض هؤلاء أو رحيلهم لكي يتمكن الباقون من بيع المزيد بالسعر الاحتكاري. (27)

إذا ازداد عدد الأطباء مثلاً، يجب أن ينخفض دخلهم في حال ثبات العوامل الأخرى، وفي أماكن أخرى، يجد المرء أن المنظمات المهنية التي تمثّل الأطباء تعمل على الحدّ من دخول عناصر جديدة إلى المهنة. وكما نلاحظ من ارتفاع مستويات دخل الأطباء في الكثير من الدول، تنجح هذه الجهود في كثير من الأحيان. عادة ما يتم تفسير طلب المؤهلات التعليمية والامتحانات التأهيلية من أولئك الذين يدخلون إلى ممارسة الطب على أنها ضرورية لحماية المريض من عدم الكفاءة. لكن لاحظ أن هذه الامتحانات، وبشكل دائم تقريباً، لا تُفرضُ إلا على الداخلين إلى هذا المجال. ولو كانت هذه الشروط مدفوعة بمصلحة المرضى، لكان على الأطباء القدامى أن يجتازوا امتحانات تأهيل دورية لإثبات حفاظهم على تحديث معرفتهم الطبية. وهناك قيود مشابهة على الدخول إلى مهن المحامين والمهنيين الآخرين في الكثير من البلدان. لكن في الأنظمة القانونية التي لا تتضمن الكثير من الحدود على بدء المُقاضاة، يمكن لمحامين إضافيين أن يرفعوا الطلب إلى زملائهم من خلال زيادة احتمالية المنازعات القانونية، مما يجعل التحكم في دخول الجدد أقلّ أهمية.

مع الائتلافات التوزيعية التي تسعى إلى أهدافها بالعمل السياسي، سيكون سبب الاستبعاد أن هناك المزيد مما يمكن توزيعه على كل عضو في الائتلاف إذا كان ذلك الائتلاف فائزاً بالحدّ الأدنى. إن مجموعة الضغط، أو حتى التحالف العسكري الذي يسعى للغنائم، سيكون لديها القليل لتوزيعه على كل عضو إذا سُمِحَ بأعضاء يفوق عددهم ما هو مطلوب للنجاح. وكما يجب أن يشمل التكتل جميع البائعين، يجب أن يتضمن التحالف الذي يعمل سياسياً أو عسكرياً عدداً كافياً من الأعضاء للفوز. في عالم من الغموض، ربما لا يكون حجم الائتلاف الفائز بالحد الأدنى معروفاً مُسبقاً، ويجب على الائتلاف في حال كهذه أن يفاوض على أجور أقلّ لكل عضو مقابل احتمال أعلى للنجاح. لكن ستكون هناك دوماً نقطة معينة يكون من مصلحة الأعضاء الحاليين استبعاد الوافدين الجدد بعدها. من ناحية الانقسام الذي تم تقديمه في كتاب «*منطق العمل الجماعي*»، يجب أن تكون التكتلات، وجماعات الضغط ذات التوجّه التوزيعي، حصرية وليست جماعات شاملة.

يمكن للأرستقراطية الحاكمة أو الأوليغارشية تقديم توضيح مثير للاهتمام حول حصرية جماعات المصالح الخاصة التي تستخدم الأساليب السياسية أو العسكرية. تخيّل بلداً أو فترة تاريخية تهيمن فيها جماعات فرعية من السكان، مثل طبقة النبلاء أو الأوليغارشية، على النظام السياسي. يكون لدى هذه المجموعة الفرعية حافز لاختيار السياسات العامة التي توزع المزيد من الناتج الاجتماعي على أعضائها. وستكون الطبقة الارستقراطية أو الأوليغارشية حصرية تماماً باستثناء الحالة التي تزيد فيها من أمنها إذا أضافت إليها أعضاء جدد: كل عضو غير ضروري في المجموعة الفرعية يخفّض من حصّة البقية. تتضح أهمية هذه الحجّة من حصرية النبلاء الحاكمة عبر التاريخ. تم استخدام عدد كبير من الأدوات والشعارات لتمييز الأرستقراطيات الحاكمة عن بقية السكان بأقصى درجات الوضوح. ربما تكون الحصرية أكثر وضوحاً عندما تكون المجموعة

الحاكمة آمنة بما يكفي لتمرير صلاحياتها إلى أحفادها. في حالات كهذه، هناك طبعاً مقاومة هائلة لقبول أي شخص آخر غير أبناء طبقة النبلاء أو المجموعة الحاكمة ضمن المجموعة الحاكمة. هذه الحصرية عامة إلى درجة أن بعض الناس يرونها مجرّد أمر «طبيعي»، ويجدون أي تفسير لها غير مُقنع.

مع ذلك، دعنا نسأل ما هي مؤسسات الزواج أو مؤسسات تربية الأطفال التي نتوقع ظهورها. إذا تزوّج أبناء المجموعة الحاكمة وبناتها من غرباء (خارجين عن المجموعة)، وكان الأبناء والبنات، وأزواجهم في المجموعة الحاكمة في الجيل الثاني، فسوف يتضاعف حجم طبقة النبلاء الحاكمة في الجيل القادم. أحد الحلول الممكنة هو السماح فقط للأحفاد من جنس واحد وعائلاتهم بالانتماء إلى الطبقة الحاكمة في الجيل القادم، وربما يتم تفسير القوانين التمييزية ضد المرأة بهذه الطريقة في بعض المجتمعات. لكن أعضاء المجموعة الحاكمة الذين أنجبوا بنات فقط، أو معظمهن من البنات، لديهم أسباب للاعتراض على قواعد كهذه؛ وبصرف النظر عن القلق الطبيعي بشأن بناتهم، سيفقدون نصيبهم من الإيرادات المستقبلية لمجموعتهم الحاكمة. وبالتالي كيف يمكن لجميع العائلات في المجموعة الحاكمة توريث حصّتها من استحقاق المجموعة للأحفاد دون أن تنخفض حصّة الاستحقاق بمقدار النصف أو أكثر مع كل جيل؟

يمكنهم القيام بذلك ضمن القوانين أو الضغوط الاجتماعية التي تفرض زواج الأقارب: إذا تم حثّ أبناء مجموعة حاكمة وبناتها على الزواج فيما بينهم، فيمكن أن يكون نمو هذه المجموعة محدوداً بطرق تحافظ على إرث جميع العائلات الموجودة فيها. ومرة أخرى هناك الكثير من الأدلّة على أن النبلاء والأرستقراطيين قاوموا الزواج من عامة الناس والطبقات الدنيا، ومن مجتمعات عديدة متنوعة. وبطريقة مشابهة، يمكن فهم الاشمئزاز من زواج العائلة المالكة بعامة الناس في الأزمة المبكّرة كقاعدة ساعدت على تحديد الخسائر التي كانت ستتكبّدها الطبقة متعددة الجنسيات كالملوك الأوربيين لو ازدادت أعدادهم بشكل كبير.

هناك طبعاً عوامل أخرى يمكن أن تشجّع زواج الأقارب، وعلى المرء أن يكون حريصاً على ألا يبالغ في الحجّة السابقة. (28) وأعتقد أن الأجزاء اللاحقة من هذا الكتاب تشير بقوة إلى أنه لا يمكننا تجاهل المنطق الذي تم استعراضه للتو. لا يمكننا استنتاج أن زواج الأقارب هو ببساطة نتيجة الصعوبات العامة للزواج والعلاقات الاجتماعية الوثيقة الأخرى بين أشخاص من خلفيات مختلفة – يتزوّج النبلاء من النبلاء، والملوك من الملوك، لأنهم لا يعرفون كيف يتناغمون مع الآخرين. ويشير الزواج غير المتكافئ بين الجماعات الاجتماعية من الأنواع كلها إلى وجود شيء ما – يتزوّج النبلاء من النبلاء وما إلى ذلك في كثير من الأحيان حتى في غياب أية قواعد أو أعراف تشير إلى أن هذا كان متوقعاً. لكنها لا تزال لا تفسّر بشكل كافٍ الإدانة القانونية أو الاجتماعية لزواج الملوك والنبلاء من عامة الناس؛ إذا كان الترتيب غير مريح للزوجين، فما زلنا بحاجة إلى توضيح سبب قلق الآخرين. القاعدة الناتجة عن الخبرة التي تقول إنه في معظم الحالات، سيكون الشخص أفضل حالاً إذا تزوج من شخص من الخلفية ذاتها ليست في صلب الموضوع. فالأم من عائلة متوسطة، التي تنصح ابنتها بالزواج من ضمن مجموعتها الاجتماعية لا ترغب عادة أن تشعر ابنتها بالتمييز بين الأغنياء. ومهما كان ما يمكن أن ينجح بشكل أفضل في معظم الحالات، فلدى الفرد مصلحة في أن يكون قادراً على اتباع القاعدة أم لا وفق ما تمليه الظروف. ويمكن أن نفهم أن بعض العائلات النبيلة التي تفتقر إلى المال يجب أن تنتهك أعراف مجموعتها وتتزّوج بنات التجّار الأغنياء. لكن ما يحتاج إلى تفسير هو القواعد القانونية والاجتماعية التي تنصّ على أن الزواج من خارج المجموعة الحاكمة يجب إدانته من *الآخرين* باعتباره انتهاكاً *للمبادئ*. يجب تفسير هذه القواعد من حيث مصلحة المجموعة جزئياً على الأقل. ومهما كان ردّ الفعل على ما تم تقديمه من توضيح غير مريح، فإن المنطق الكامن خلف الإقصاء في الائتلافات التوزيعية يظل واضحاً.

في التكتلات والمنظّمات ذات المصالح الخاصة التي ركّزت على النظام السياسي، ثمة اعتبارات أخرى تمت الإشارة إليها في الفصل الأخير. سيكون العمل الجماعي أسهل إذا كانت المجموعة متفاعلة اجتماعياً، لذلك كان هناك حوافز انتقائية اجتماعية. وحقيقة أن كل فرد في المجموعة ذات الصلة يحصل على كمية ونوعية موحّدة من الفائدة الجماعية، ويجب أن يتحمّل سياسات المجموعة ذاتها، تشير أيضاً إلى أن الجماعات ذات الدخل والقيم المتشابهة هي أكثر عرضة للاتفاق. لذلك فإن التضمين الثامن هو:

8. *بمجرّد أن تكبر الائتلافات التوزيعية بما يكفي للنجاح، ستكون حصرية وتسعى إلى الحدّ من تنوّع دخل أعضائها وقيمتهم.*

X

يجب على الائتلافات التوزيعية، لتحقيق أهدافها، أن تستخدم قوة ضغطها للتأثير على السياسة الحكومية، أو قوّتها التواطئية للتأثير على السوق. لا يؤثر هذان العاملان على الكفاءة والنمو الاقتصادي وإقصاء الداخلين الجدد إلى المجتمع فحسب، بل يؤثران على الأهمية النسبية للمؤسسات والأنشطة المختلفة. يزيد الضغط من تعقيد التنظيم، والمجالات التي تغطيها الحكومة. ويزيد التواطؤ والنشاط التنظيمي في الأسواق من مدى التفاوض وما أطلقُ عليه صفة تفاهمات معقّدة. إن زيادة الأرباح من ممارسة الضغط ونشاطات التكتّل، مقارنة بأرباح الإنتاج، تعني تخصيص المزيد من الموارد للسياسة ونشاط التكتل، وتقليل الموارد المخصصة للإنتاج. وهذا بدوره يؤثر على المواقف والثقافة التي تتطوّر في المجتمع.

يزيد الضغط تعقيد التنظيم والمجالات التي تغطيها الحكومة من خلال إنشاء أحكام واستثناءات خاصة. ومجموعة الضغط التي تفوز بتخفيض ضريبي على

الدخل من مصدر أو نوع معين تجعلُ قانون الضرائب أطول وأكثر تعقيداً؛ إن مجموعة الضغط التي تحصل على زيادة في التسعيرة لمنتجي سلعة معينة تجعل تنظيم التجارة أكثر تعقيداً مما لو كانت هناك تسعيرة موحدة على جميع الواردات، وأكثر تعقيداً بكثير مما ستكون عليه بدون تسعيرة على الإطلاق. والحافز المحدود الذي لدى المواطن العادي لمراقبة السياسة العامة يتضمّن أيضاً أن الضغط من أجل المصالح الخاصة يمكن أن ينجح أحياناً عندما تكون الأمور مفصّلة أو معقّدة، وليس عندما تكون عامة وبسيطة، وهذا يزيد التعقيد.

يتم تضخيم التعقيد التدريجي الناجم عن جماعات الضغط عبر عملية ديناميكية وصفها «تشارلز شولتز» (Charles Schultze). (29) عندما يتم وضع الأنظمة بسبب الضغط أو غيره من الإجراءات، يكون هناك حافز للمحامين البارعين وغيرهم لإيجاد طرق للالتفاف على الأنظمة أو طرق الاستفادة منها بطرق غير متوقّعة. غالباً ما تقوم المصالح التي خلف الأنظمة، والمسؤولون الذين يديرونها، بتعديل الأنظمة أو توسيعها لسدّ الثغر ومنع الاستخدام غير المتوقّع للأنظمة، لكن هذا سيجعل الأنظمة أكثر تعقيداً. لا يترتب على ذلك طبعاً أنه لا يمكن أيضاً استغلال اللوائح المعقّدة. في الواقع، ربما تزداد احتمالية المراوغة والنتائج غير المقصودة أحياناً مع زيادة تعقيد الأنظمة. لذلك، وكما أشار «شولتز»، يمكن أن تكون هناك عملية لا تنتهي من اكتشاف الثغرات وإغلاقها مع الزيادة المستمرّة لتعقيد الأنظمة وتكاليفها.

كلما ازداد تفصيل الأنظمة، ازدادت الحاجة للتعامل معها على يد متخصصين مثل المحامين أو المحاسبين أو المستشارين الآخرين على هذا الجانب أو ذاك من العلاقات الحكومية. عندما يصبح هؤلاء المتخصصون مهمين إلى درجة كافية، ينشأ احتمال أن يتواطأ المتخصصون الذين لديهم مصلحة راسخة في «الأنظمة المعقدة» ضدّ تبسيط الأنظمة أو إلغائها، ويمارسوا ضغوطاً لتحقيق ذلك. وكما تؤكد الحجّة العامة هنا، ما من شيء سهل أو سريع أو تلقائي فيما يتعلّق بظهور

جماعات الضغط، لكنها ستظهر في الوقت المناسب أحياناً. وعندما تظهر جماعات ضغط كهذه، تتضح آثارها بشكل مناسب من خلال المعارضة الناجحة لمجموعة المحامين في الكثير من الولايات المتحدة الأمريكية لقوانين تأمين السيارات «السليمة» التي من شأنها أن تقلّل إلى حد كبير نطاق التقاضي بشأن حوادث السيارات. في النظام السياسي في الولايات المتحدة الأمريكية، هناك على الأقل شعور بأنه حتى المشرّعين يمكن أن يكون لديهم مصلحة خاصة في تعقيد الأنظمة، كما أشار «روجر نول» (Roger Noll) و«موريس فيورينا» (Mores Fiorina). (30) يمكن لأعضاء الكونغرس وأعضاء مجلس الشيوخ الحصول على دعم استثنائي من خلال مساعدة الناخبين في الحصول على خدمات أو استثناءات معينة من الحكومة، حيث من الواضح أن المشرّع يرتبط بهذه الامتيازات بشدّة تفوق ارتباطه بالتشريعات العامة التي لا يمكن تمريرها إلا إذا صوّت الكثير من المشرعين بالإيجاب. ولهذا السبب، ناقش «فيورينا» و«نول» بأن المشرّعين يسعون إلى تشريعات أكثر بيروقراطية ويمكن التلاعب بها، وتزيد من أهمية الخدمات التأسيسية التي تساعد على إعادة انتخابهم. ومن المثير للاهتمام أن نسبة شاغلي المناصب الذين تمت إعادة انتخابهم قد ازدادت بمرور الوقت. أتذكر، دعماً لفرضية فيورينا- نول، أنه عندما كنتُ مسؤولاً في وزارة الصحّة والتعليم والرفاهية الأمريكية، قام الرئيس آنذاك، ليندون جونسون، بتعليق عام على فئة من مشاريع البناء التي يفضّلها الكونغرس بشكل خاص، في محاولة للضغط على الكونغرس لدعم تشريعات الإدارة. ووفقاً للتقارير التي سمعتها، غالباً ما كان أعضاء الكونغرس سعداء بالتوقّف الاختياري، لأن الاستثناءات التي حصلوا عليها، جلبت لهم على ما يبدو رصيداً عالياً من الثقة بين الناخبين.

يجب على شخص معيّن إدارة الأنظمة التي يزداد تعقيدها، والناتجة عن الضغط والعمليات ذات الصلة التي تم وصفها. وهذا يزيد نطاق البيروقراطية والحكومة. من الواضح أن الضغط يُضاف أيضاً بطريقة أخرى إلى نطاق الحكومة

عندما يؤدي إلى نفقات وبرامج حكومية تهدف إلى خدمة جماعات المصالح الخاصة. على الرغم من أن الضغط يميل بشكل عام إلى زيادة نطاق النشاط الحكومي بلا شكّ، إلا أنه من المحتمل أن يدعي الكثير بالنسبة للحجّة الحالية التي تعزو معظم الزيادة في دور الحكومة، في جميع أنحاء العالم في الجيل الأخير أو نحو ذلك، إلى نمو جماعات المصالح الخاصة. أدّت فترة الكساد ما بين الحربين، وفي الحرب العالمية الثانية، وتطورات أخرى إلى تغييرات أيديولوجية عميقة زادت من نطاق الحكومة، كما أدّت تطورات مثل الحرب الباردة والتلوث، على سبيل المثال لا الحصر، إلى زيادة الطلب على الحكومات. ثمة الكثير من العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار لتفسير نموّ الحكومة، وكل ما يتم التأكيد عليه هنا هو أن تراكم المنظّمات ذات المصلحة الخاصة يشكّل أحد هذه العوامل.

بالشكل ذاته، ترفع زيادة التواطؤ والتكتلات من حجم التفاوض والنشاط المنظّم في السوق. لا بدّ من وجود تعامل بين المشترين والبائعين في أي سوق، لكن تكوين التكتلات، كما أسلفنا، يحتاج نموذج تفاوض كثير المطالب، أو إجراءات دستورية لسياسات الجمعيات. ويجب على التكتلات وجماعات التواطؤ أن تتفاوض أحياناً فيما بينها، كما يحدث عندما تقوم مفاوضات بين منظمات أصحاب الأعمال والنقابات العمالية. نظراً لبطء اتخاذ القرارات، وكثرة الأجندات وجداول المفاوضات المزدحمة، يستغرق الأمر بعض الوقت لكي يتفق المفاوضون على أي شيء. لكن بمجرّد التوصل إلى اتفاقات، تشير الاعتبارات نفسها إلى أنه لا ينبغي تغييرها دون سبب مقنع. لذلك يأتي الوقت المناسب الذي تظهر فيه قواعد العمل أو حصص السوق المتعارف عليها أو الطرق الثابتة للقيام بأشياء لا يمكن تغييرها بسهولة. وبمرور الوقت، غالباً ما يزداد تعقيد هذه الترتيبات نوعاً ما. ويمكن تشفير التعقيدات في العقود القانونية، كما يحدث غالباً في صفقات إدارة الأعمال في الولايات المتحدة، أو يمكن تمثيله في شبكة العادات والتقاليد والتفاهمات، كما هو الحال في العلاقات الصناعية البريطانية، وفي أنشطة التواطؤ بين شركات

الاحتكار. وسواء أكانت الاتفاقات والتفاهمات مكتوبة أم لا، ستصبح مفصّلة بمرور الوقت، وهذا هو المقصود بالتفاهمات متزايدة التعقيد. تعني زيادة التعقيد في التفاهمات مثلاً أن أرباب العمل الذين يتعاملون مع النقابات العمالية قد يرغبون أحياناً بالانتقال إلى مواقع جديدة، حتى لو كانوا سيواجهون نقابات أخرى قوية وعدوانية في المواقع الجديدة، لأنهم لن يتعرضوا لإعاقة بسبب إرث تفاهمات معقدة عفا عليها الزمن.

نمو الائتلافات مع حافز لمحاولة الوصول إلى حصّة أكبر من الدخل القومي، وزيادة التعقيد التنظيمي والإجراءات الحكومية التي تشجّعها ائتلافات جماعات الضغط، وزيادة المفاوضات وتعقيد الفهم الذي تخلقه التكتلات يغير نمط الحوافز واتجاه التطوّر في المجتمع. حيث يتضاءل الحافز على الإنتاج؛ ويزداد الحافز للحصول على حصّة أكبر مما يتم إنتاجه. تنخفض المكافأة بسبب إرضاء من نبيع لهم بضائعنا أو عملنا، بينما تزداد نتيجة التهرّب أو استغلال الأنظمة والسياسة والبيروقراطية وتأكيد حقوقنا من خلال المفاوضات أو التفاهمات المعقدة.

تؤدي هذه التغيرات في أنماط الحوافز بدورها إلى انحراف اتجاه تطوّر المجتمع. وقد يفترض بعض المراقبين أن تراكم ائتلافات التوزيع سيجعل المجتمعات تتطور بطرق تفضّل الضعفاء والفقراء والأقل موهبة، لكن هذا خطأ. ومن المرجّح في كل بيئة أن يزدهر الأشخاص الملائمون لتلك البيئة، ويبقون على قيد الحياة ويتكاثرون. هناك تطوّر في حديقة الحيوان كما هو الحال في الغابة، حيث تعيش تلك الحيوانات القادرة على التكيّف مع الأقفاص والأشخاص المهتمين بها أكثر من تلك التي لا تستطيع ذلك. هكذا هو الحال مع التطوّر الثقافي والتطوّر في المجتمعات البشرية. إن كل مجتمع، أياً كانت مؤسساته وأيديولوجيته الحاكمة، يمنح مكافآت أكبر لمن هو مناسب أكثر – مناسب أكثر لذلك المجتمع. ويختلف الأمر المفضَّل من مجتمع إلى آخر، لكن لا يوجد مجتمع يمنح مكافأة لأولئك الذين

هم أقل قدرة على الازدهار في ظل ترتيباته.

إذا كان المجتمع يمنح مكافآته بشكل أساسي على الإنتاج أو القدرة على إرضاء أولئك الذين ينخرط المرء معهم في التبادل الحر، فإنه يحفّز تطوير السمات الإنتاجية. ويفعل ذلك بشكل خاص من خلال التطور الثقافي أو اللاماركي[35]، حيث يمكن نقل السلوك المكتسب إلى الأحفاد. إذا كان تراكم ائتلافات التوزيع يزيد من حافز الصراع على التوزيع، ويزيد من تعقيد التنظيم، ويشجّع على هيمنة السياسة، ويحفّز المفاوضات، ويزيد تعقيد الفهم، فهذا يشجّع على تطوير المواقف والسمات المختلفة. إن ما نسميه بشكل فضفاض الذكاء، أو الاستعداد للتعلّم، من المحتمل أن يتم تفضيله مثل السابق أو أكثر لأن المتعلّمين والمتحدثين بوضوح يتمتعون بميزة نسبية في التنظيم والسياسة والتفاهمات المعقدّة. وقد يحدّ هذا بدوره من مدى معارضة المتعلّمين للإعداد.

لا تكون المنافسة أقل حدّة إذا اتخذت شكلاً مختلفاً. إذ تماثل معركة العصابات المبارزة الفردية في شراستها، ولا يولّدُ صراع جماعات المصالح الخاصة شهامة أو إيثاراً. فالمنافسة على تقسيم الدخل ليست أفضل من المنافسة على الإنتاج أو إرضاء العملاء. والمنافسة الفردية، في جزء منها، أقلّ فردية، لذلك تتضاءل مكافآت الجهد الفردي في مناطق معينة، وتعزز الجاذبية النسبية لقضاء وقت الفراغ. لكن الفئات الأضعف لا تزال تعاني. ليس لدى الفقراء والعاطلين عن العمل حوافز انتقائية تمكّنهم من التنظيم، في حين يمكن لجماعات صغيرة من الشركات الكبرى أو الأفراد الأثرياء أن تكون منظّمة بسهولة نسبية. فالحياة ليست أكثر دماثة بسبب جماعات المصالح الخاصة، بل هي أقلّ إنتاجية، ولا سيما على المدى الطويل.

---

(35) نظرية التطور اللاماركي (Lamarckism): هي نظرية تقوم على فكرة أن التغيرات الجسدية في الكائنات الحية خلال حياتها – مثل تطور عضو أو جزء معين بسبب زيادة استخدامه – يمكن أن تنتقل إلى نسل هذه الكائنات، وهي تعرف باسم وراثة الخصائص المكتسبة (المترجم).

مع شكري للقارئ على الانتظار بصبر حتى الفصل التالي، قبل الوصول إلى التطبيقات العملية الأساسية للحجّة، نصل الآن إلى التضمين التاسع والأخير.

9. *يؤدي تراكم الائتلافات التوزيعية إلى زيادة تعقيد التنظيم، ودور الحكومة، وتعقيد التفاهمات، وتغيير اتجاه التطوّر الاجتماعي.*

لتسهيل العودة إلى هذه التضمينات، سنعيد سردها كلها في الصفحة التالية.

التضمينات

1. *لن توجد دول تحقق تنظيماً متناسقاً لكافة الجماعات ذات المصلحة المشتركة وبالتالي تحقق نتائج مثلى من خلال التفاوض الشامل.*

2. *بمرور الوقت، تميل المجتمعات المستقرّة ذات الحدود التي لا تتغير*[36] *إلى مراكمة منظّمات وجماعات تواطؤ للعمل الجماعي*

3. *لدى أعضاء الجماعات «الصغيرة» سلطة تنظيمية غير مناسبة للعمل الجماعي، ويتضاءل عدم التناسب هذا في المجتمعات المستقرّة لكنه لا يختفي مع الزمن.*

4. *بشكل عام، تقلّل منظّمات المصالح الخاصة، وجماعات التواطؤ، الكفاءةَ والدخل الإجمالي في المجتمعات التي تعمل بها، وتجعل الحياة السياسية خلافية.*

5. *للمنظّمات الشاملة حافز معين لجعل المجتمع الذي تعمل فيه أكثر ازدهاراً، وحافز لإعادة توزيع الدخل على أعضائها بأقل كمية من العبء الزائد، والتوقف عن إعادة توزيع كهذه ما لم تكن الكمية المعاد توزيعها كبيرة قياساً بالكلفة الاجتماعية لإعادة التوزيع.*

(36) سيتضح معنى وأهمية الإشارة إلى "حدود لا تتغير" في فصل لاحق.

6. تتخذ ائتلافات التوزيع القرارات بشكل أبطأ من الأفراد والشركات التي تتشكّل منها، وتميل إلى أن يكون لديها جداول أعمال مزدحمة وجداول مفاوضات، وغالباً ما تقوم بتحديد الأسعار أكثر من الكميات.

7. تعمل التحالفات التوزيعية على إبطاء قدرة المجتمع على تبنّي تقنيات جديدة وإعادة توزيع الموارد استجابة للظروف المتغيرة، وبالتالي إضعاف النمو الاقتصادي.

8. بمجرّد أن تكبر الائتلافات التوزيعية بما يكفي للنجاح، ستكون حصرية وتسعى إلى الحدّ من تنوّع دخل أعضائها وقيمتهم.

9. يؤدي تراكم الائتلافات التوزيعية إلى زيادة تعقيد التنظيم، ودور الحكومة، وتعقيد التفاهمات، وتغيير اتجاه التطوّر الاجتماعي.

الفصل الرابع

الديمقراطيات المتقدمة منذ الحرب العالمية الثانية



I

من بين القضايا التي ناقشتها في الفصول السابقة أنه يصعب تأسيس الجمعيات التي تقدّم سلعاً جماعية لأسباب أساسية، وحتى تلك الجماعات التي توجد في مواقف تكون فيها إمكانية للتنظيم لا تكون قادرة على إعادة التنظيم عادة إلا في ظروف مواتية. وبمرور الوقت، ستتمتّع جماعات أكثر بظروف مواتية وتتغلّب على صعوبات العمل الجماعي. وتضمن مصالح قادة المنظّمات أن عدداً قليلاً من منظّمات العمل الجماعي في مجتمعات مستقرة سوف تنحل، لذلك تراكم هذه المجتمعات جماعات تواطؤ، ومنظمات مصالح خاصة (التضمين الثاني). ويكون لهذه المنظمات، على الأقل إذا كانت صغيرة قياساً بالمجتمع، حافز ضعيف لجعل مجتمعاتها أكثر إنتاجية، لكن لديها حوافز قوية للسعي للحصول على حصة أكبر من الدخل القومي حتى عندما يؤدي ذلك إلى انخفاض كبير في الإنتاج الاجتماعي (التضمين الرابع). إن العوائق التي تحول دون الدخول، والتي أنشأتها هذه الائتلافات التوزيعية وبطأها في اتخاذ القرارات والمفاوضات ذات الكفاءة المتبادلة، تقلل من ديناميكية الاقتصاد ومعدّل النمو (التضمين السابع). وتعمل الائتلافات التوزيعية أيضاً على زيادة التنظيم والبيروقراطية والتدخل السياسي في الأسواق (التضمين التاسع).

إذا كانت الحجّة صحيحة حتى الآن، فسيترتب على ذلك أن الدول التي أضعفت الحكومة الشمولية أو الاحتلال الأجنبي ائتلافاتها التوزيعية، أو ألغتها

تماماً، ستنمو بسرعة نسبية بعد إصدار نظام قانوني حرّ ومستقر. وهو ما يمكن أن يفسّر «المعجزات الاقتصادية» التي أتت بعد الحرب في الدول التي هُزِمَت في الحرب العالمية الثانية، ولا سيما اليابان وألمانيا الغربية. ويشهد الاستخدام اليومي لكلمة معجزة لوصف النمو الاقتصادي السريع في هذه البلدان أن هذا النمو لم يكن غير متوقّع فحسب، بل كان أيضاً خارج نطاق القوانين والتجارب المعروفة. في اليابان وألمانيا الغربية، أتى بعد الحكومات الاستبدادية الحلفاء المحتلون المصممون على تعزيز التغيير المؤسساتي، وضمان بدء حياة مؤسساتية من جديد تقريباً. في ألمانيا، قام هتلر بإلغاء النقابات المستقلّة، وجميع الجماعات المنشقّة الأخرى، في حين قام الحلفاء بإضعاف التكتلات والمنظمات ذات الخلفيات اليمينية من خلال تدابير مثل مراسيم نزع النظام العسكري لعام 1947، وبرامج إلغاء النازية وتفكيكها. (1) وأبقى النظام العسكري في اليابان على المنظّمات اليسارية، وفرض القائد الأعلى لقوات الحلفاء قانون مكافحة الاحتكار لعام 1947، وطرد المئات من قادة «تكتّل الأعمال الياباني الكبير» ومنظمات أخرى بسبب أنشطتهم في زمن الحرب. (2) (في إيطاليا، كان التدمير المؤسساتي الناجم عن الاستبداد والحرب واحتلال الحلفاء أقل حدّة، وكانت «معجزة» النمو بعد الحرب أقصر، لكن هذه الحالة أكثر تعقيداً وستتم مناقشتها بشكل منفصل).[37] تتنبّأ النظرية هنا أنه مع استمرار الاستقرار، جمع الألمان واليابانيون المزيد من الائتلافات التوزيعية، مما كان له تأثير سلبي على معدّلات نموهم.

علاوة على ذلك، كانت منظمات المصالح الخاصة التي تأسست بعد الحرب العالمية الثانية في ألمانيا واليابان شاملة للغاية في معظمها. وهذا ينطبق على هيكلية نقابة العمال في ألمانيا الغربية في فترة ما بعد الحرب، وعلى منظمة الأعمال،

(37) في إيطاليا، يبدو أن تطوّر المنافسة السياسية منذ الحرب العالمية الثانية قد أدّى إلى ضعف الحكومات تدريجياً، وتحالفات حكم أقل استقراراً. وهكذا، وبغض النظر عن القوة المتزايدة للائتلافات التوزيعية، يبدو أن نسبة قوة هذه الائتلافات إلى قوة الحكومة قد ازدادت. وستتم الإشارة إلى عنصر آخر من تجربة ما بعد الحرب الإيطالية في الفصل التالي.

«كيدانرين» (Keidanren)، التي لعبت دوراً مهيمناً في صنع السياسة الاقتصادية في اليابان. وتدين معدلات النمو المرتفعة لهاتين الدولتين أيضاً بشيء ما للطابع الشامل نسبياً لبعض منظمات المصالح الخاصة التي تملكها (ويرجع هذا الشمول التنظيمي بدوره أحياناً إلى الترويج الذي قامت به سلطات الاحتلال). (3) في العقدين الأولين بعد الحرب على الأقل، لم يطوّر اليابانيون والألمان الغربيون درجة التعقيد التنظيمي ونطاق الحكومة التي ميزت المجتمعات الأكثر استقراراً.

تقدم النظرية أيضاً رؤية جديدة تخصّ تجربة النمو الفرنسية. (4) لماذا تمتّعت فرنسا بأداء نمو جيد نسبياً في معظم فترة ما بعد الحرب (قرابة عام 1970، حققت مستويات دخل يمكن مقارنتها بالبلدان المتقدمة الأخرى على نطاق واسع) بينما كان مناخها الاستثماري شديد التعقيد غالباً؟ وأدّت الغزوات الأجنبية، وعدم الاستقرار السياسي التي أعاقت تراكم رأس المال، إلى تعطيل تطوّر جماعات التواطؤ ومنظمات المصالح الخاصة. لا بدّ أن الانقسامات تعمّقت في الحياة الأيديولوجية الفرنسية، وأدّت الاضطرابات المتتالية إلى التشكيك بالنظام السياسي والاقتصادي للبلاد. ولا بدّ أن تكون حدّة هذه الانقسامات الأيديولوجية قد أضعفت تطوّر منظمات المصالح الخاصة الأكبر في البلد. الجدير بالذكر أن تطوّر النقابات العمالية الفرنسية تأثر بفترات القمع والاضطراب والانقسامات الأيديولوجية التي قسّمت الحركة العمالية الفرنسية إلى اتحادات شيوعية واشتراكية وكاثوليكية متنافسة. ومنع التنافس بين هذه النقابات شبه المتطوّرة، وغالباً في أماكن العمل ذاتها، أية نقابة من احتكار قوة العمل ذات الصلة فعلياً. لذلك لم تتمتّع النقابات الفرنسية سوى بقدرة بسيطة على تحديد قواعد العمل أو مستويات الأجور (أو جعل عضوية النقابات إلزامية، مما جعل معظم أعضاء النقابات الفرنسية لا يدفعون المستحقات). وكانت الجماعات الصغيرة مثل الجمعيات التجارية، وخريجي المدارس المرموقة (كما يتنبأ التضمين الثالث) أكثر قدرة على التنظيم. لكن آثارها على معدّلات النمو في العقدين

الماضيين كانت محدودة باعتبارات ستتم مناقشتها في الفصل التالي، وهو ما سيضيف سبباً آخر ليكون أداء الاقتصاد الفرنسي في ستينيّات القرن العشرين أفضل مما قد يقودنا تاريخه الإشكالي إلى توقعه. (5) كما يمكن تطبيق النقاش السابق عن فرنسا على دولة قارية أخرى أيضاً.

II

يتضمن منطق الحجّة أن البلدان التي كانت تتمتّع بحرية تنظيم ديمقراطية دون اضطرابات أو غزو لأطول فترة ستعاني أكثر من غيرها من المنظمات والتجمعات التي تقمع النمو. وهذا يساعدنا في تفسير تمتّع بريطانيا العظمى، الدولة الرئيسية التي تتمتع بأطول مناعة ضدّ الديكتاتورية والغزو والثورة، بمعدّل نمو أقل في هذا القرن مقارنة بالديمقراطيات الأخرى الكبيرة والمتطوّرة. تمتلك بريطانيا على وجه التحديد شبكة قوية من منظمات المصالح الخاصة التي ستقودنا الحجّة التي تم تطويرها هنا إلى توقّع وجود دولة لها سجل في الأمن العسكري والاستقرار الديمقراطي. إن عدد نقابات العمال وقوتها لا يحتاج إلى وصف. كما أن جدارة جمعياتها المهنية وقوتها مدهشة أيضاً. لاحظ التمييز بين محامي المجلس القضائي ومحامي المحاكم العليا، وهو ما لم يكن يُحتملُ أن يظهر في سوق حرة خالية من الجمعيات المهنية أو الارتباطات بالأنظمة الحكومية من النوع الذي يحصلون عليه غالباً؛ لدى محامي المجلس القضائي في بريطانيا احتكار قانوني لمساعدة الأفراد في نقل ملكية العقارات، ويحتكر محامو المحاكم العليا الحق في العمل كمستشارين في قضايا المحكمة الأكثر أهمية. تمتلك بريطانيا أيضاً منظّمة قوية للمزارعين، وعدداً كبيراً جداً من الجمعيات التجارية. باختصار، مع مرور الزمن، اكتسب المجتمع البريطاني الكثير من المنظمات وجماعات التواطؤ القوية إلى درجة أنه يعاني من التصلّب المؤسساتي الذي يُبطئ تكيّفه مع الظروف والتقنيات المتغيرة.

من المسلّم به أن ممارسة الضغط في بريطانيا ليست صارخة كما هو الحال في

الولايات المتحدة الأمريكية، لكنه واسع الانتشار وغالباً ما يتضمن جهوداً سرّية للتأثير على موظفي الخدمة المدنية والوزراء وغيرهم من السياسيين. وعلاوة على ذلك، اكتسبت كلمة «ترسيخ» معناها الحديث هناك، وعلى الرغم من الإفراط في استخدام هذه الكلمة في كثير من الأحيان، فلا تزال تشير إلى درجة كبيرة من التنظيم غير الرسمي الذي لا يمكن أن يظهر إلا بشكل تدريجي في مجتمع مستقر. كما أن الكثير من منظمات المصالح الخاصة القوية في بريطانيا ضيّقة وليست شاملة. فغالباً ما يوجد في مصنع واحد عدة نقابات عمالية مختلفة، ولكل منها حرفة أو فئة مختلفة من العمال، ولا يوجد نقابة واحدة تضمن قسماً كبيراً من السكان العاملين في البلاد. وغالباً ما تُعتبر بريطانيا مثالاً على عدم القدرة على الحكم. في ضوء التقليد الطويل واللامع للديمقراطية في بريطانيا، والنظام الشهير للشعب البريطاني، فإن هذا أمر لافت للغاية، بل هذا ما تتوقعه النظرية هنا.

يتوافق هذا التفسير لنمو بريطانيا البطيء نسبياً في فترة ما بعد الحرب، على النقيض من تفسيرات أخرى كثيرة، مع حقيقة أنه على مدار قرن تقريباً، من منتصف القرن الثامن عشر حتى منتصف القرن التاسع عشر تقريباً، كان واضحاً أن لدى بريطانيا أسرع معدّل نمو اقتصادي بين الدول. لقد ابتكر البريطانيون في الواقع، خلال ثورتهم الصناعية، النمو الاقتصادي الحديث. هذا يعني أنه ما من تفسير للنمو الاقتصادي البطيء نسبياً في الآونة الأخيرة يدور حول بعض السمات المتأصلة أو الدائمة المفترضة للشخصية البريطانية أو المجتمع البريطاني، لأنه يتناقض مع الفترة الطويلة لأسرع نمو اقتصادي فيها. وأي تفسير صحيح لنموها البطيء نسبياً يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الآن الظهور *التدريجي* «للداء البريطاني». فقد بدأت تتراجع معدّلات نموها النسبية في العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر، (6) وأصبحت هذه المشكلة ملحوظة بشكل خاص منذ الحرب العالمية الثانية. لا تشير معظم التفسيرات الأخرى للنمو البريطاني البطيء نسبياً في الآونة الأخيرة إلى نمط زمني يتوافق مع تجربتها التاريخية بمعدّلات نمو

نسبي مختلفة بشكل كبير، (7) لكن النظرية المطروحة هنا، تشير إلى ذلك من خلال تركيزها على التراكم التدريجي للائتلافات التوزيعية (التضمين الثاني).

III

ما من شكّ في أن الشمولية وعدم الاستقرار والحرب خفّفت منظمات المصالح الخاصة في ألمانيا واليابان وفرنسا، وقد سمح ذلك الاستقرار وغياب الغزو بالتطوّر المستمرّ لمثل هذه المنظمات في المملكة المتحدة. سجّل زميلي «بيتر موريل» (Peter Murrel) بشكل منهجي تاريخ تشكيل تلك الجمعيات المسجّلة في موقع «الدليل الدولي لجمعيات رجال الأعمال» (Internationals Verzeichnis der Wirtschaftsverbande). (8) هذا مصدر غير مكتمل بالتأكيد، وربما يتضمن عيباً معيناً أيضاً بطرق أخرى، لكنهُ نُشِرَ عام 1973، ولا يمكن أن يكون نتيجة لأية محاباة تجاه الحجّة الحالية. وجد «موريل» في هذا المصدر أنه، «في حين أن 51 بالمئة من الجمعيات الموجودة في عام 1971 في المملكة المتحدة تأسست قبل عام 1939، فإن 37 بالمئة فقط من الجمعيات الفرنسية، و24 بالمئة من الجمعيات الألمانية، و19 بالمئة من الجمعيات اليابانية تأسست قبل ذلك التاريخ. كان لبريطانيا أيضاً، بطبيعة الحال، عدد أقلّ من جماعات المصالح الخاصة التي تأسست بعد عام 1949 – 29 بالمئة مقارنة بنسبة 45 بالمئة في فرنسا و52 بالمئة لألمانيا واليابان. كما تمتلك أيضاً عدداً أكبر بكثير من الجمعيات مقارنة بفرنسا أو ألمانيا أو اليابان، ولا تتجاوزها بنسبة كبيرة في هذه الفئة سوى الولايات المتحدة. وبطبيعة الحال، يجب أن يكون لدينا مؤشرات تزيد ثقل كل منظّمة من خلال قوتها وعضويتها لكنني لا أعرف أياً منها. واكتشف موريل أيضاً مجموعة مميزة من الاختبارات للفرضية التي تقول إن جماعات المصالح الخاصة في بريطانيا خفّضت معدّل النمو في ذلك البلد مقارنة بألمانيا الغربية. يرى موريل أنه إذا كانت جماعات المصالح الخاصة مرتبطة سببياً بنمو بريطانيا البطيء، فمن شأن ذلك أن يضع

الصناعات البريطانية القديمة في وضع غير موات مقارنة بنظيراتها في ألمانيا الغربية، بينما في الصناعات الجديدة حيث لم يكن هناك وقت كاف لظهور منظمات المصالح الخاصة في أي من البلدين، يجب أن يكون الأداء البريطاني والألماني الغربي أكثر قابلية للمقارنة. وبالتالي يناقش موريل بأنه يجب أن تكون نسبة معدّل نمو الصناعة البريطانية الجديدة إلى الصناعة البريطانية القديمة أعلى من النسبة المقابلة لألمانيا الغربية. هناك صعوبات هائلة في التعريف والقياس. وكان لا بدّ من استخدام تعاريف وتدابير بديلة. إذا أخذنا هذه النتائج كلها معاً، فمن الواضح أنها تدعم الفرضية التي تقول إن الصناعات البريطانية الجديدة قياساً بالصناعات البريطانية القديمة كانت أفضل نسبياً من الصناعات الألمانية الجديدة قياساً بالصناعات الألمانية القديمة. ومن شبه المؤكد في معظم الحالات أن النتائج لا يمكن أن تكون بسبب الصدفة، أي أنها كانت ذات دلالة إحصائية. وعلاوة على ذلك، وجد موريل أن النتائج كانت أفضل في الصناعات الثقيلة، حيث كان التركيز الصناعي والانتماء إلى النقابات عادة أكبر مما هو عليه في الصناعات الخفيفة، وهو ما يدعم النظرية أيضاً (9).

IV

معظم التفسيرات البديلة مخصصة لهدف معين. عزا بعض الاقتصاديين سرعة انتعاش الدولة المهزومة إلى أهمية رأس المال البشري مقارنة برأس المال المادي الذي دمّرته القنابل، لكن لا يمكن لهذا التفسير أن يكون كافياً لأن الحرب قتلت الكثير من الشباب والبالغين، الأفضل من حيث التدريب، وأعاقت عمليات التعليم والخبرة العملية للكثير من الشباب الآخرين. ومع ذلك لم تدمّر الحرب المعرفة بالتقنيات الإنتاجية، وإلى المدى الذي كانت فيه الدول المهزومة في مستوى دخل أقل مما كان عليه قبل الحرب، وتحتاج إلى استبدال المباني أو المعدّات المدمّرة، فهي تميل إلى أن يكون لديها معدّل نمو فوق المتوسط. لكن هذا لا يفسّر سبب نمو

هذه الاقتصادات بسرعة أكبر من غيرها بعد أن وصلت إلى مستوى الدخل الذي كانت عليه قبل الحرب، وحتى بعد أن تجاوزت مستوى دخل الفرد في بريطانيا.(10)

تفسير آخر مألوف خاص هو أن البريطانيين، أو ربما فقط أولئك الذين ينتمون إلى الطبقات العاملة، لا يعملون بجدّ مثل شعوب البلدان الأخرى. وينسبُ آخرون النمو السريع غير الاعتيادي لألمانيا واليابان إلى الاجتهاد الخاص لشعبي الدولتين. لن يكون هذا التفسير مُقنعاً، بدون أدنى شكّ، إذا أخذناه بالمعنى الحرفي. إن معدّل النمو الاقتصادي هو معدّل *الزيادة* في الدخل القومي، ومع أن هذا قد يكون منطقياً بسبب *زيادة* اجتهاد الشعب، إلا أنه غير قابل للتفسير بالطريقة المباشرة البسيطة المتضمنة في الحجّة المألوفة، من خلال مستوى جهدهم الطبيعي، الذي يرتبط بمستوى دخلهم *الأساسي*. ومن المسلّم به أنه عندما يتم النظر إلى اجتهاد أولئك المبتكرين، أو عندما يتم أخذ الروابط المحتملة بين مستوى الجهد ومقدار التوفير بعين الاعتبار، (11) يمكن أن يكون هناك بعض الروابط بين الاجتهاد والنمو. لكن حتى لو كانت الفروقات في الاستعداد للعمل جزءاً من التفسير، فلماذا يكون الناس في البلدان سريعة النمو متحمّسين بينما يكونون في البلدان بطيئة النمو كسالى؟ وبما أن الكثير من البلدان قد غيّرت موقفها النسبي في السباق نحو معدّلات نمو أعلى، فإن توقيت موجات الجهد يحتاج أيضاً إلى توضيح. وإذا كان النشاط المستمرّ هو التفسير، فلماذا عمل البريطانيون بجدّ خلال الثورة الصناعية؟ ووفقاً لنظرية جهد العمل هذه، من الواضح أن الألمان كانوا كسالى في النصف الأول من القرن التاسع عشر عندما كانوا فقراء نسبياً، وكان اليابانيون الفقراء في حالة سبات عميق عندما أتى

الأدميرال بيري[38].

أحد الاحتمالات المعقولة هو أن الاجتهاد يختلف باختلاف حوافز العمل الذي اعتاد عليها الأشخاص في مختلف البلدان. وتتأثر هذه الحوافز، بشكل لافت للنظر، سواء أكان بالنسبة للعمال اليوميين أو المهنيين أو رجال الأعمال، بالمدى الذي تقلّل فيه مجموعة المصالح الخاصة مكافآت العمل المنتج، وتزيد من الجاذبية النسبة لأوقات الفراغ. إن البحث عن أسباب الاختلافات في الرغبة في العمل، ولا سيما سبب وجوب التفكير في التهرّب خلال فترة نمو بريطانيا البطيء أكثر من المعتاد، وليس عندما كان لديها أسرع معدل نمو، يقودنا إلى المؤسسات والسياسات الاقتصادية، وإلى التفسير الأساسي للاختلاف في معدّلات النمو التي تم عرضها في هذا الكتاب.

V

يسعى بعض المراقبين إلى شرح معدّلات النمو الشاذة من ناحية الأيديولوجيات الاقتصادية الوطنية المزعومة ومدى مشاركة الحكومة في الحياة الاقتصادية. يتم عزو «الداء البريطاني» تحديداً إلى الدور الكبير غير الاعتيادي الذي قيل إن الحكومة البريطانية لعبته في الحياة الاقتصادية. من المؤكد أنه لا توجد صعوبة في العثور على أمثلة للتدخّل الاقتصادي الضار في بريطانيا ما بعد الحرب. لكن كما أوضح «صموئيل بريتان» (Samuel Brittan) في مقاله المنشور في «*مجلة القانون والاقتصاد*» (Journal of Law and Economics) (12)، فهذا التفسير غير كافٍ. أولاً، ليس من الواضح إطلاقاً أن دور الحكومة في الحياة الاقتصادية كان أكبر بكثير منه في متوسط الديمقراطية المتقدمة؛ من ناحية نسبة

(38) الأدميرال "ماثيو كالبرايث بيري" (1794 – 1858): كان قائداً في البحرية الأمريكية، وخدم في العديد من الحروب مثل الحرب المكسيكية الأمريكية، وحرب عام 1812، ولعب دوراً أساسياً في فتح اليابان على الغرب وذلك بالتوقيع على اتفاقية "كاناغاوا" عام 1854 (المترجم).

الناتج المحليّ الإجمالي الذي يمثّله الإنفاق الحكومي، كانت المملكة المتحدة في منتصف التحالف وليس في قمّته. كما كانت في الوسط تقريباً، مثل ألمانيا وفرنسا، من ناحية النسبة المئوية للدخل المأخوذ من الضرائب والتأمينات الاجتماعية. (13) ربما يمكن الحفاظ على حالة تدخّل الحكومة البريطانية بشكل غير عادي في نواحي معينة، أو في سنوات معينة، لكن لا مفرّ من النقطة الثانية لبريطانيا وهي: يعود معدلّ النمو البريطاني البطيء نسبياً إلى حوالي مئة عام، إلى فترة كان النشاط الاقتصادي الحكومي فيها محدوداً للغاية (ولا سيما، يمكننا أن نضيف، في بريطانيا العظمى).

ناقش بعض الاقتصاديين بأنه عندما ننظر إلى الديمقراطيات المتقدّمة كمجموعة، يبدو أننا نرى ارتباطاً سلبياً بين حجم الحكومة ومعدّل النمو. (14) هذا النهج العمومي هو أفضل بكثير من أسلوب التفسير الخاص، لذلك ينبغي الترحيب بالاختبارات الإحصائية على هذه المسارات. لكن النتائج ضعيفة حتى الآن، وهي في أحسن أحوالها لا تُظهِرُ سوى علاقة ضعيفة غير مؤكدة بين حكومات أكبر ونمو أضعف، وترجع قوة هذه العلاقة في جزء كبير منها إلى اليابان التي تتمتّع بأسرع معدل نمو، وأصغر حكومة مقارنة بالديمقراطيات المتقدّمة الكبرى. يمكن توقّع العلاقة السلبية الضعيفة أو المعتدلة بين الدور النسبي للحكومة ومعّدل النمو من التضمين التاسع.

VI

يركز أحد التفسيرات الشهيرة الخاصة للنمو البريطاني البطيء على الوعي الطبقي الذي قيل إنه يُضعف الحراك الاجتماعي، ويعزز المواقف الحصرية والتقليدية التي تثبّط المبتكرين والداخلين الجدد، وتحافظ على التحيّزات القروسطية ضد المساعي التجارية. وبما أن لدى بريطانيا أسرع معدّل نمو في العالم منذ ما يقارب قرناً من الزمان، فإننا نعلم أن نموّها البطيء الآن لا يمكن إحالته

إلى أية سمات متأصلة في الشخصية البريطانية. يوجد في الواقع بعض الأدلّة على أنها لم تكن تتمتّع في فترة الثورة الصناعية بسمعة الاختلافات الطبقية التي تتمتّع بها الآن. من الشائع بين المؤرّخين الاقتصاديين للثورة الصناعية أنه بمقارنة بريطانيا في ذلك الوقت مع أجزاء مماثلة في القارة، نجد أنها كانت تتمتّع بحراك اجتماعي غير عادي، ووعي طبقي قليل نسبياً، واهتمام في جميع الطبقات الاجتماعية بالتجارة والإنتاج والمكاسب المالية التي كانت في بعض الأحيان سيئة السمعة لجيرانها:

ربما كان المجتمع البريطاني منتفخًا أكثر من أي مجتمع آخر في أوروبا. ولم يكن الدخل موزعاً بالتساوي فقط أكثر من توزيعه عبر القناة، بل كانت الحواجز التي تحول دون التنقّل أقل، وتحديد الوضع أكثر مرونة...

يبدو واضحاً أن التجارة البريطانية في القرن الثامن عشر كانت نشيطة بشكل يثير الإعجاب، ودافعة ومنفتحة على الابتكار، مقارنة مع تجارة القارة... لم تكن أية دولة تشبهها في الاستجابة لرغبات طبقاتها التجارية... لم تعكس قرارات ريادة الأعمال في أي مكان اعتبارات عقلانية للمكانة والعادة... كانت الموهبة أكثر استعداداً للانخراط في الأعمال والتخطيط والاختراع...

كان الشعب الإنكليزي شعباً مفتوناً بالثروة والتجارة، بشكل جماعي وفردي... وعززت المصالح التجارية درجة من التواصل بين الناس من مختلف المحطات ومناحي الحياة التي لا مثيل لها في القارة.

كان تدفّق رجال الأعمال أكثر حرية، وكان تخصيص الموارد أكثر استجابة من الاقتصادات الأخرى. حيث استمرّت القداسة التقليدية للتفرّد المهني في سيادتها عبر القناة... لن يلتزم الإسكافي البريطاني بماضيه ولا التاجر بتجارته...

كانت مؤسسة الأعمال القارية طبقة نشيطة أكثر مما هو عليه الحال في بريطانيا، حيث توظف ممارسين من مجموعة محدودة بالعرف والقانون وتطلّب المشروع

التجاري تقليدياً في فرنسا عدم التقيّد بالمكانة النبيلة. (15)

لن يدهشنا أن يسخر نابليون ذات مرة من بريطانيا باعتبارها «أمّة من أصحاب المتاجر»، ولا أن «آدم سميث» وجد أنّهُ من الملائم استخدام هذه العبارة في انتقاده لسياسات بريطانيا التجارية. (16)

تشير الملاحظات المنتشرة في كل مكان إلى أن الهياكل الطبقية في القارة أصبحت الآن في بعض النواحي أكثر مرونة من تلك الموجودة في بريطانيا، مما يشير إلى أننا يجب أن نبحث عن العمليات التي قد تكسر الحواجز الطبقية في القارة بسرعة أكبر منها في بريطانيا العظمى، أو عن عمليات قد تقيم حواجز طبقية جديدة في بريطانيا أكثر من القارة، أو لكليهما.

VII

أحد الأسباب التي تجعل ما بقي من الهياكل القروسطية للقارة مجرّد آثار فقط هو أنها لم تتوافق مطلقاً مع التكنولوجيا والأفكار الشائعة الآن في العالم المتقدم. لكن هناك سبباً آخر أكثر صلة بالموضوع هو: إن الثورة والاحتلالات والنابليونية والشمولية قد دمّرت بشكل كامل معظم الهياكل الإقطاعية في القارة، والكثير من المواقف الثقافية التي حافظت عليها. وغالباً ما لم تنجح العائلات والشركات الجديدة التي صعدت إلى الثروة والسلطة في الاحتفاظ بمكاسبها؛ أدّت حالات عدم الاستقرار الجديدة إلى الحدّ من تطور المنظمات والتواطؤات الجديدة التي كان من الممكن أن تحميهم وتحمي أحفادهم من الوافدين الجدد. من المؤكد أن أجزاء من العصور الوسطى وأجزاء من الثروات العظيمة للقرن التاسع عشر لا تزال موجودة في القارة؛ لكنها، كالقلاع التي تتداعى في الريف، لا تعيق بشكل كبير عمل المواطن العادي وفرصه.

مؤسسات بريطانيا القروسطية، وحتى المؤسسات الصناعية والتجارية الكبيرة

الموجّهة نحو الأسرة في القرون الأخيرة، هي بالمثل غير متوافقة مع القرن العشرين، وقد انهارت جزئياً أيضاً. لكن ألم تكن ستسحق بشكل أكبر لو أنها مرّت بحالة مثل الثورة الفرنسية، أو لو دمّر ديكتاتور مدارسها العامة، أو عانت من احتلال قوة أجنبية أو وقعت فريسة لأنظمة شمولية تعمل على تدمير أية منظّمات مستقلّة عن النظام نفسه؟ لا شكّ أن أهمية مجلس اللوردات والكنيسة القائمة والكليات القديمة في أكسفورد وكامبريدج مبالغ فيها بشكل كبير. لكنها رموز الإرث البريطاني عن الماضي ما قبل الصناعي أو (بتعبير أدق) رموز الدرجة الفريدة من نوعها التي تم الوصول إليها في الحفاظ على هذا الإرث. كان هناك اضطرابات غير عادية استمرّت حتى جيل أو جيلين قبل الثورة الصناعية (17) (وربما لعب هذا دوراً في انفتاح المجتمع البريطاني أمام المواهب والمشاريع الجديدة)، لكنها لم تتعرّض منذ ذلك الحين للتدمير المؤسساتي أو استبدال النخب قسرياً، أو هلاك الطبقات الاجتماعية التي عانى منها نظراؤها القارّيون. كما سهّل الاستقرار والحصانة من الغزو استمرار عمليات التنظيم والتواطؤ على الشركات والعائلات التي تطوّرت في الثورة الصناعية والقرن التاسع عشر بهدف حماية مصالحها.

من المرجّح هنا في هذا الكتاب أن يُساء فهم الحجّة بشكل خاص. ويرجع هذا جزئياً إلى أن كلمة «طبقة» عبارة عن مصطلح فضفاض وعاطفي ومضلّل للغاية تم تجسيده على مدى أجيال من النقاش الأيديولوجي مع الأسف. لا توجد طبعاً جماعات محددة بوضوح ومنفصلة على نطاق واسع مثل الطبقة الوسطى أو الطبقة العاملة، بل هناك عدد كبير من الجماعات ذات المواقف والمهن المتنوّعة، حيث يختلف بعضها اختلافاً كبيراً، وبعضها اختلافاً بسيطاً، وبعضها لا يختلف إطلاقاً من ناحية الدخل والوضع. وحتى لو كان بالإمكان تحديد تجمّع متمايز مثل الطبقة الوسطى البريطانية بدقّة، فسيكون من الخطأ منطقياً افتراض أنه يمكن لمجموعة كهذه أن تتواطأ طواعية لاستبعاد الآخرين أو لتحقيق أية مصلحة مشتركة. (18)

تشير النظرية إلى أن الاستقرار الفريد من نوعه للحياة البريطانية منذ أوائل القرن الثامن عشر يجب أن يكون قد أثّر على البنية الاجتماعية والحراك الاجتماعي والمواقف الثقافية. لكن ليس من خلال المؤتمرات الطبقية أو العمل المنسّق من قِبَلِ أية فئة أو مجموعة كبيرة. إن هذه العملية دقيقة جداً، ويجب دراستها على مستوى تجميعي أقل.

يمكننا أن نرى هذه العملية من منظور جديد إذا تذكرنا أن العمل المتضافر عادة ما يتطلّب حوافز انتقائية، وأن الضغط الاجتماعي يمكن أن يكون في كثير من الأحيان حافزاً انتقائياً فعّالاً، وأن الأفراد ذوي مستويات الدخل والقيم المتشابهة هم أكثر عرضة للاتفاق على مقدار السلع الجماعية التي يمكن شراؤها ونوعها. لن تكون الحوافز الاجتماعية فعّالة للغاية ما لم تتفاعل المجموعة، التي تقدّر الفائدة الجماعية قيد البحث، من الناحية الاجتماعية، أو تتشكّل من جماعات فرعية تفعل ذلك. إذا كان للمجموعة حياتها الاجتماعية الخاصة، فإن الرغبة في الرفقة واحترام الزملاء والخوف من الإهانة أو حتى النبذ يمكن أن توفّر حافزاً قوياً للعمل المنسّق بتكلفة قليلة. ويجب على رجال الأعمال في المنظمات، الذين ينجحون في الترويج لجماعات المصالح الخاصة، والمدراء الذين يحتفظون بها، التركيز بشكل غير متناسب على الجماعات التي تتفاعل اجتماعياً، أو التي يمكن حثّها على القيام بذلك. هذا يعني أن هذه الجماعات تميل إلى أن يكون لها عضوية متجانسة اجتماعياً، وأنه سيكون للمنظّمة مصلحة في استخدام بعض مواردها للحفاظ على هذا التجانس. وحقيقة أن كل فرد في المجموعة ذات الصلة يحصل على كمية السلعة الاجتماعية ونوعها ذاته تعني أيضاً، كما نعلم من نظريات التكافؤ المالي والفصل الأمثل، أنه سيكون هناك تعارض أقل (وربما مكاسب رفاهية أيضاً) إذا كان أولئك لدى الموجودين في المنظمة أو الولاية القضائية ذاتها لديهم دخل وقيم مماثلة. القوى المذكورة للتو، والتي تعمل في وقت واحد في آلاف المهن والحرف اليدوية والنوادي والمجتمعات، من شأنها أن تفسّر من تلقاء

نفسها درجة من الوعي الطبقي. ويساعد هذا بدوره على توليد الحذر الثقافي بشأن توغّلات رجال الأعمال وتقلّب الأرباح وحالة رجال الأعمال، وهذا يساعد أيضاً في الحفاظ على التحيزات الارستقراطية والإقطاعية ضدّ التجارة والصناعة وتوسيع نطاقها. هناك أدلّة هائلة، وإن كانت غير منهجية، على تأثير العمليات السابقة، مثل تلك الموجودة في كتاب «مارتن وينر» (Martin Wiener) بعنوان «عن الثقافة الإنكليزية وانحدار الروح الصناعية» (On English Culture and the Decline of the Industrial Spirit) (1850-1980). (20)

إن العمليات التي تم وصفها لا تعمل من تلقاء نفسها مع الأسف؛ إنها تردد صدى حقيقة أن على الائتلاف التوزيعي أن يقيد دخول عناصر جديدة (التضمين الثامن). فكما نعرف، ليس هناك طريقة يمكن من خلالها لأية مجموعة أن تحقق أكثر من سعر السوق الحرّة ما لم تتمكّن من منع الغرباء عن المجموعة من الاستفادة من السعر المرتفع، كما أن لدى المنظمات المصمّمة لإعادة توزيع الدخل باستخدام الضغط حافزاً لتكون ائتلافات رابحة بالحدّ الأدنى. لن يكون هناك وجود للعوائق الاجتماعية ما لم توجد بعض الجماعات القادرة على العمل المشترك، ولها مصلحة بإقامة هذه العوائق. ونحن نرى الآن أن منظمات المصالح الخاصة، أو جماعات التواطؤ التي تسعى للحصول على ميزة في السوق أو النظام السياسي لديها هذه المصلحة تحديداً.

بالإضافة إلى التحكّم بدخول عناصر جديدة، يجب على الائتلاف الناجح، كما ذكرنا، أن يكون لديه، أو أن يولّد درجة من الإجماع حول سياساته. ويجب على التكتّلات أيضاً أن تحدّ من ناتج أعضائها أو عملهم؛ عليها أن تجعل جميع الأعضاء يتفقون على خطّة معينة لتحديد الكمية المبيعة، مهما قيّد هذا الامتثال والتحديد فكرة الابتكار. فمع مرور الوقت، تلعب العادات والتقاليد دوراً أكبر. وتستخدم منظمات المصالح الخاصة مواردها للدلالة على أن ما تفعله هو ما يجب القيام به بشكل عادل. وكلما ازداد قمع الداخلين الجدد الانتهازيين والمبتكرين

غير الملائمين، أصبحوا أكثر ندرة، وكل ما هو غير مألوف «لا يتم فعله».

لا شيء في هذه العملية يمكن أن يجعلها تعمل بشكل مختلف على مستويات مختلفة من الدخل أو الوضع الاجتماعي. ووفقاً لما لاحظه «جوزيه تاكر» (Josiah Tucker) في القرن الثامن عشر، «يُصبح جميع البشر محتكرين إذا استطاعوا ذلك». لكن هذه العملية قد تحدث بسرعة أكبر في المهن، حيث يشكّل القلق العام من الممارسين عديمي الضمير، أو غير الأكفّاء، غطاءً مثالياً للسياسات التي يمكن وصفها في سياقات أخرى باعتبارها «احتكاراً» أو «سياسة نقابية جشعة». (21) فهي عملية تحدث بين العمال كما تحدث بين اللوردات؛ فقد تم تنظيم بعض النقابات الحِرَفيّة الأولى في الحانات.

ثمة إغواء للاستنتاج بقوّة أن هذه العملية المعقّدة قد حوّلت أصحاب المتاجر إلى النوادي والحانات. لكن هذا الاستنتاج السطحي ساذج للغاية. عوامل الموازنة في حالة عمل أيضاً، وقد يكون لها أهمية كمّية أكبر. شجّع التقدّم العلمي والتكنولوجي السريع في الآونة الأخيرة على استمرار إعادة تخصيص الموارد، وأحدث حركة مهنية وجغرافية كبيرة حتى في المجتمعات المتصلبة نسبياً. (22)

بالإضافة إلى ذلك، هناك جانب آخر للعملية التي ينتقل من خلالها الوضع الاجتماعي إلى الأحفاد، ويكون مستقلاً نسبياً عن النظرية الحالية. عادة ما يكون الآباء والأمهات المزدهرون والمتعلّمون قادرين من خلال التعليم والتربية على توفير إرث أكبر من رأس المال البشري[39] والمادي لأبنائهم مقارنة بالعائلات المحرومة. ومع أن أطفال العائلات رفيعة المستوى يتعرّضون أحياناً للضعف بسبب البيئات المفرطة بالتساهل، أو حتى الإهمال من قِبَلِ الآباء المهووسين بالمهن أو الاهتمامات الشخصية، إلا أن هناك ما يدعو إلى افتراض أن العائلات الناجحة، بالمعدّل العام، تمرّر موروثاتها من رأس المال البشري والمادي إلى أبنائها.

(39) المهارات والمعارف والخبرة التي يمتلكها الفرد أو السكان من ناحية قيمتها أو تكلفتها بالنسبة لمنظّمة أو دولة (المترجم).

يُفترض بذلك أن يفسّر بعض الارتباط المتواضع الملحوظ بين مستوى دخل الأهل وموقفهم الاجتماعي وتلك التي يحققها الأولاد في نهاية المطاف. وقد أدّى تبنّي التعليم العام المجاني وأنظمة المنح الدراسية، المحايدة إلى حد معقول في بريطانيا في الآونة الأخيرة، إلى زيادة غير متناسبة في مقدار رأس المال البشري الذي يتم تمريره إلى أطفال الأسر الفقيرة، وأدّى كذلك إلى زيادة الحراك الاجتماعي. وبالتالي هناك جوانب مهمة للحراك الاجتماعي لا تدّعي النظرية المقدّمة في هذا الكتاب تفسيرها، أو يمكن أن تستعيض عن تلك النظريات التي تفسّرها.

لا بدّ من التأكيد مرّة أخرى على تعدد الأسباب، وأن أشير إلى أنه لا يوجد افتراض بأن العملية الموصوفة في هذا الكتاب قد جلبت وعياً طبقياً متزايداً أو تقليديةً أو عداءً لريادة الأعمال. قد تطغى القوى المعاكسة على ذلك التعقيد حتى عندما لا تدمّر الاضطرابات أو الغزوات المؤسسات التي تُحافظ عليها. إن الفرضية الوحيدة التي يمكن استنتاجها بشكل معقول حول هذه النقطة من النظرية المطروحة هي أنه من بين مجتمعين متكافئين في جوانب أخرى، سيكون للمجتمع الذي يتمتع بتاريخ طويل من الاستقرار والأمن وحرية تكوين الجمعيات المزيدُ من المؤسسات التي تحدّ من الابتكار والداخلين الجدد، وسوف تشجّع هذه المؤسسات التفاعلَ الاجتماعي وعملية التجانس بين أعضائها، وسيكون لما تقوله هذه المؤسسات وتفعله بعض التأثير على ما يجده الناس مألوفاً ومناسباً في ذلك المجتمع. (23)

VIII

الأدلّة التي تم تقديمها الآن كافية لاستفزاز بعض القراء للتساؤل عن الآثار السياسية للحجّة والإجابة بأن على بلد معين أن يسعى إلى ثورة، أو حتى التحريض على حرب يُهزم فيها. إن هذه التوصية السياسية بطبيعة الحال ليست

أكثر منطقية من اقتراح بضرورة الترحيب بوباء كعلاج للتزايد السكاني. وبالإضافة إلى سخافة هذه التوصية، فهي تحجب الآثار السياسية الحقيقية للمنطق الذي تم تطويره هنا (وهو ما سنناقشه لاحقاً). والقراء الذي يعتقدون أن مضمون السياسة الرئيس للنظرية الحالية هو أن على الأمة أن تنخرط بشكل عَرَضيّ في ثورات أو حروب فاشلة عليهم أن يقرؤوا ما تبقى من فصول هذا الكتاب، لأن بعض التضمينات الإضافية للمنطق الذي تم شرحه هنا ستفاجئهم بالتأكيد.

لا يزال من المبكّر جداً أخذ التضمينات السياسية بعين الاعتبار. ثمة الكثير من الأدلّة التي ينبغي النظر إليها. لكن دعنا نمضِ قدماً، كما يقول التعبير الجميل الذي استخدمه خلفاء «ماو تسي تونغ» البراغماتيون، «للبحث عما هو غير مؤكّد بين الحقائق»، والقيام بذلك دون التصورات المُسبقة التي يمكن أن تولّدها المعرفة المُسبقة بالآثار السياسية في بعض الأحيان. دعنا ننظر أولاً إلى الديمقراطيات المتقدّمة الأخرى التي، على الرغم من افتقارها إلى تاريخ طويل من الاستقرار والحصانة من الغزو مثل بريطانيا، إلا أنها حافظت على فترات طويلة نسبياً من الاستقرار والأمن – وبالتحديد سويسرا والسويد والولايات المتحدة الأمريكية.

بلمحة سريعة على الجدول (1.1)، نرى أن سويسرا كانت إحدى الديمقراطيات المتقدمة بطيئة النمو للغاية في فترة ما بعد الحرب؛ وكان نموّها أكثر بطئاً من بريطانيا العظمى. هذا النمو البطيء في بلد مستقرّ على مدى فترة طويلة يتوافق مع النظرية. لكن لا ينبغي القفز إلى استنتاج أن سويسرا تؤيّد بالضرورة الحجّة التي قدمتها، لأنه كان لديها لبعض الوقت مستوى دخل فردي أعلى من معظم البلدان الأوروبية الأخرى، وتمتّعت بالتالي بمستوى منخفض من النمو

المرتبط «باللحاق بالركب».[40] يُفترض أن تلك البلدان التي كان دخل الفرد فيها منخفضاً نسبياً في مطلع فترة ما بعد الحرب كان لديها فرص أكبر للنمو مقارنة بسويسرا، لذلك ربما يتعيّن علينا إجراء إضافة فخرية لمعدل النمو في سويسرا للحصول على مقارنة أكثر إنصافاً. على الرغم من أنه لا أحد يعرف الحجم الذي يجب أن تكون عليه هذه الإضافة الفخرية، فمن المحتمل أن تكون كبيرة بما يكفي لتصنف سويسرا على أنها تتمتع بأداء نمو ناجح نسبياً في فترة ما بعد الحرب. هذا هو الافتراض الذي تم التوصّل إليه في مقال بعنوان «*سياسة الضغط والنمو الاقتصادي: نظرية أولسون والتجربة السويسرية*» لـ «فرانز لينر» (Franz Lehner)، (24) وهو مواطن سويسري يعمل أستاذاً للعلوم السياسية بجامعة بوخوم الألمانية. يوضح «لينر» أن الترتيبات الدستورية التقليدية بشكل استثنائي في سويسرا تجعل من الصعب للغاية تمرير تشريع جديد. وهو ما يجعل من الصعب على جماعات الضغط أن تشقّ طريقها، ويحدّ بشكل كبير من خسائر سويسرا من تشريعات المصالح الخاصة. إذاً، وفقاً لحجّة لينز، يشكّل ارتفاع دخل الفرد الذي حققه السويسريون دليلاً لصالح النظرية الحالية.

بما أن العمل القائم على التكتلات يتطلّب أحياناً إلزاماً حكومياً، فإن القيود الدستورية السويسرية تحدّ أيضاً من الخسائر الناجمة عن تكوين التكتلات بلا شكّ. من جهة أخرى، يمكن أن يكون هناك أيضاً أداء قائم على التكتلات دون تواطؤ من الحكومة، لذا سأفترض أن سويسرا قد راكمت درجة معينة من التنظيم القائم على التكتّل. يوحي الاعتماد السويسري الاستثنائي، لفترة طويلة من الزمن، على العمال القادمين من بلدان أخرى بأن هذا التكتل لن يشمل بشكل أساسي العمال اليوميين غير المهرة أو شبه المهرة المنتسبين بقوة إلى نقابات بعض البلدان الأخرى، بل يشمل شركات الأعمال والمهن. تتنبأ هذه النظرية أيضاً بأن

(40) أثر اللحاق بالركب هو نظرية مفادها أن جميع الاقتصادات سوف تتقارب في نهاية المطاف من ناحية دخل الفرد، لأن الاقتصاد المتخلّف يميل إلى النمو بسرعة أكبر من الاقتصاد الثري. أي أن الاقتصاد الضعيف سيلحق بالاقتصاد الأقوى (المترجم).

سويسرا المستقرّة في الوقت الحالي، كانت ستحظى بشيء من الجمود في بنيتها الاجتماعية على الأقل. كان يُفترض أن يؤدي تكوين التكتلات الخاصة، وبعض التقسيمات الطبقية المرافقة إلى تعويض بعض النمو الذي حققته سويسرا من القيود المفروضة على ضراوة جماعات الضغط والتكتلات الاحتكارية المفروضة حكومياً. ثمة اعتبار آخر بأنها لم تتمتّع فقط بالتشجيع الطبيعي للاستثمار طويل المدى الذي يوفّره الاستقرار، بل أيضاً بالمكاسب الخاصة التي تحققت من تاريخها كفردوس للاستقرار، ومن قوانينها المصرفية المتسامحة في قارة مقيدة وغير مستقرّة تاريخياً. تماماً كما تكسب «لاس فيغاس» و«موناكو» من المقامرة أكثر مما لو كانت المقامرة المماثلة قانونية في كل مكان، كذلك استفادت سويسرا من استقرارها وتسامحها أكثر مما كانت ستحصل عليه لو تمتّع جيرانها بالهدوء والليبرالية ذاتها. لو لم تكن هناك رحلات جوية لرأس المال، ومخاوف بشأن الاستقرار والضوابط الاقتصادية لبلدان القارة الأخرى، لما حصلت سويسرا على رؤوس أموال كبيرة، ولما كان لها مثل هذا الدور المثير للإعجاب في الخدمات المصرفية الدولية. لا يجب المبالغة في هذا العامل طبعاً؛ لقد استفادت بريطانيا من كونها مركزاً للتمويل الدولي للأسباب ذاتها. عندما تُؤخذ هذه العوامل كلها بعين الاعتبار، إضافة إلى عامل آخر سيظهر في فصل لاحق، يصبح من الصعب أن نكون متأكدين تماماً من كيفية نجاح النظرية في الاختبار أمام التجربة السويسرية. سيكون الأمل في أن يحفّز مثال دراسة لينر المميزة على إجراء أبحاث تخصّصية في هذا الشأن.

IX

إذا قمنا أيضاً بإجراء إضافة فخرية كبيرة بما يكفي لمعدّل النمو في السويد للتكيّف مع الدخل الفردي المرتفع نسبياً، فسيبدو هذا البلد للوهلة الأولى وكأنه يتعارض مع النظرية. على الرغم من أن السويد أصبحت صناعية في وقت متأخر، إلا أنها تتمتع بحرية التنظيم والحصانة من الغزو لفترة طويلة، وليس لديها عقبات

دستورية أمام تمرير تشريع خاص بالمصالح الخاصة التي تتمتع بها سويسرا. إن قوّة منظّمات المصالح الخاصة وتغطيتها في السويد هي ما يتوقعه نموذجنا. لماذا حققت السويد إذاً (في بعض الأوقات خلال فترة ما بعد الحرب على الأقل) نمواً محترماً على الرغم من أنها تتمتّع فعلاً بمستوى معيشي مرتفع؟ ولماذا كان أداء السويد الاقتصادي على وجه الخصوص (على الرغم من بعض الانتكاسات الحادة الأخيرة) متفوقاً على الأداء البريطاني مع أن منظمات المصالح الخاصة لديها قوية أيضاً بشكل غير مألوف؟ وبشكل مشابه، لماذا فعلت النرويج المجاورة ما فعلته؟ على الرغم من توقف استقرار النرويج لفترة وجيزة بسبب الاحتلال النازي خلال الحرب العالمية الثانية، إلا أنه كان لديها منظمات مصالح خاصة قوية نسبياً. وهل تجربة هذين البلدين تعارض نظريتنا؟

لا تعارضُ التجربة نظريتنا إطلاقاً. تتيح لنا النظرية رؤية هذه التجربة من منظور جديد. وكما نتذكر من الفصل الثالث، إن المنطق الأساسي للنظرية يعني ضمناً أن المنظمات الشاملة تواجه حوافز مختلفة جداً عن المنظمات الضيقة ذات المصالح الخاصة (التضمين الخامس). وستعمل منظمات المصالح الخاصة الحصرية، أو الشاملة، بما فيه الكفاية على إضفاء طابع ذاتي داخلي على جزء كبير من تكلفة السياسات غير الفعّالة، ويكون لديها بالتالي حافز لإعادة توزيع الدخل على أعضائها بأقل تكلفة اجتماعية ممكنة، وإضافة ثقل ما للنمو الاقتصادي ولمصالح المجتمع ككل. إن منظمات المصالح الخاصة الرئيسية في السويد والنرويج منظمات شاملة للغاية، ولا سيما لدى مقارنتها مع تلك الموجودة في بريطانيا العظمى والولايات المتحدة، وربما تكون أكثر شمولاً من تلك الموجودة في أية ديمقراطية متطورة أخرى. بالنسبة لمعظم فترة ما بعد الحرب مثلاً، كان جميع العمال اليوميين النقابيين تقريباً في كلٍ من هذه البلدان ينتمون إلى منظمة عمالية واحدة كبيرة. ومنظمات أصحاب العمل شاملة بالمثل. وكما تتنبأ نظريتنا، تميّز قادة العمال السويديون، عن نظرائهم في الكثير من البلدان الأخرى على الأقل، من

خلال دعوتهم لسياسات مختلفة لزيادة النمو، كالدعم المالي لانتقال العمالة وإعادة التدريب بدلاً من الدعم المالي للحفاظ على التوظيف في شركات غير مربحة، ومن خلال تسامحهم مع قوى السوق. (25) ويبدو أن الأعمال المنظمة في السويد والنرويج سعت بوضوح، وحققت بالتأكيد، أسعاراً أقل من نظيراتها في الكثير من البلدان المتقدمة الأخرى. كما يمكن تصوّر أن الاندماج الجزئي لمنظمات العمل النرويجية والسويدية لجزء من فترة ما بعد الحرب مع أجزاء العمل الأكثر شمولاً (على أساس يتناقض مع المواقف المماثلة في بريطانيا العظمى) قد زاد الحافز لحماية الكفاءة والنمو، (26) مع أن أي تصريح محدد هنا يجب أن ينتظر مزيداً من البحث.

ينبغي تفسير سبب احتواء السويد والنرويج للمنظمات بشكل خاص. إلا أننا سنترك هذه المهمّة جزئياً لكتاب آخر، (27) لكن هناك فرضية واحدة تنبع من النظرية الأساسية مباشرة: الجماعات الصغيرة مرجّحة للتنظيم بشكل تلقائي أكثر من الجماعات الكبيرة (التضمين الثالث). يشير هذا إلى أن الكثير من منظمات المصالح الخاصة الصغيرة نسبياً (الاتحادات الحرفية البريطانية والأمريكية مثلاً) ستكون إرث التصنيع المبكر، (28) في حين يمكن للمنظمات المتخصصة التي تم تأسيسها لاحقاً، لمحاكاة تجربة بلدان كانت صناعية في السابق، أن تكون كبيرة بقدر ما يمكن لرعاتها أو المروّجين لها تقديمها. (29) التقدّم الذي حدث بمرور الوقت في وسائل النقل والتواصل وفي المهارات اللازمة للمؤسسات الكبيرة ربما جعل من المناسب تشكيل منظمات في الآونة الأخيرة أكبر مما كانت عليه في أوقات سابقة. ومن الواضح أنه من المرجّح أن يكون لدى المجتمعات الصغيرة المتجانسة منظّمات شاملة نسبياً فيما يتعلّق بالمجتمع، قياساً بالمجتمعات الكبيرة المتنوعة.

ربما يبدو أن المكاسب من المنظمات الشاملة - مقارنة مع منظمات المصالح الخاصة الضيقة – ستضمن وجود نزعة لمثل هذه المنظّمات للاندماج في كل مجتمع، بالطريقة التي تهيمن بها الشركات الكبيرة على تلك الصناعات التي يكون فيها

الإنتاج أكثر كفاءة على نطاق واسع. لكن الحالة ليست على هذا النحو بالضرورة. عندما توجد اقتصادات واسعة النطاق، يستطيع أصحاب الشركات الصغيرة عادة الحصول على المزيد من الأموال عن طريق البيع أو الاندماج مع شركة أكبر، وبالتالي يمكنهم الحصول على بعض المكاسب من إنشاء شركة ذات نطاق أكثر كفاءة. وعلى النقيض من ذلك، لا يمكن لقادة منظّمة المصالح الخاصة الحصول على أية مكاسب قد تنجم عن عمليات الدمج التي يمكن أن تخلق أنظمة أكثر شمولاً من خلال «بيع» منظمتهم؛ بل من المحتمل أن يؤدي الاندماج بالفعل إلى القضاء على بعض القادة المعنيين أو خفض رتبتهم. وبناءً عليه، لا يوجد ميل حتمي لاحتواء منظمات تحلّ محل المنظّمات الضيّقة.

لكن أن تتفكّك منظمات المصالح الخاصة الشاملة أحياناً. هناك تضارب كبير في المصالح في أية مجموعة كبيرة ضمن أي مجتمع. على سبيل المثال، ينشأ هذا بين شركات في صناعات مختلفة أو مواقف مختلفة حول السياسات الحكومية التي تضرّ ببعض الشركات أثناء مساعدة شركات أخرى، أو بين جماعات عمال لديها مراكز استراتيجية وجماعات أخرى ذات قدرة تفاوضية أقل استقلالية عندما يسعى اتحاد شامل لزيادة الأجور الموحّدة (أو تخفيض الفروقات في الأجور).

كما أوضحت مناقشة التضمين الخامس، يؤثر مدى شمول منظمة المصالح الخاصة على الحوافز التي تواجهها المنظمة عند سعيها لإعادة التوزيع على عملائها، وعندما تقرر ما إذا كانت ستسعى إلى تحسين كفاءة المجتمع؛ لكن الصلة بين الحوافز والسياسات ليست كاملة. قد يكون قادة منظّمة المصالح الخاصة مخطئين بشأن السياسات التي تخدم عملائهم على أفضل وجه؛ قد لا يرون على الفور المكاسب التي سيحصل عليها عملاؤهم من النمو الاقتصادي السريع مثلاً، أو قد يُخطئون بشأن السياسات التي ستحقق هذا النمو. وبما أن المعلومات المتعلّقة بالسلع الجماعية، كما أوضح الفصل الثاني، هي بحد ذاتها سلعة جماعية، ربما تكون فرص حدوث أخطاء في أمور كهذه أكبر مما هي عليه بالنسبة إلى

الشركات أو الأفراد الذين يتعاملون مع سلع خاصة. وحتى إذا اتخذت معظم الشركات في السوق قرارات خاطئة، فقد تتخذ واحدة أو أكثر قرارات صحيحة، وستربح وتتسع ويتم تقليدها، وبالتالي سيتم تصحيح الأخطاء قبل فترة طويلة. وعلى النقيض من ذلك، في مجتمع يضم منظمات مصالح خاصة شاملة، لا توجد الكثير من الكيانات التي تقوم باختيارات، وقد تكون هذه منظّمات فريدة من نوعها وليس لديها منافسون مباشرون، لذلك قد لا تكون هناك آلية تصحيحية بصرف النظر عن ردّ الفعل على الانتكاسات التي يعاني منها المجتمع. وبناءً عليه، ليس هناك ما يضمن أن المنظمات الشاملة ستعمل دوماً بطرق تتفق مع رفاهية مجتمعاتها، أو أن المجتمعات التي تضم مثل هذه المنظمات ستزدهر دوماً بالضرورة.

لدى المجتمع الذي يضم منظمات مصالح خاصة مؤسسات لديها حوافز لأخذ مصلحة المجتمع بعين الاعتبار، لذلك يُحتمل، أو ربما يُفترض في الواقع، بأن تفعل هذه المؤسسات ذلك بشكل عام. لقد كانت السويد والنرويج (وأحياناً دول أخرى مثل النمسا) هي المستفيدة من مثل هذا السلوك. ولا يُحتمل أن يكون هذا السلوك عاماً بين منظّمات المصالح الخاصة الضيّقة وجماعات التواطؤ السائدة في بعض البلدان الأخرى.

X

لم تخضع الولايات المتحدة الأمريكية للاحتلال من قّوة أجنبية منذ حصولها على الاستقلال. وبقيت في ظل الدستور الديمقراطي ذاته لما يقارب مئتي عام. وعلاوة على ذلك، يُحتمل أن يكون شمول منظمات المصالح الخاصة، من ناحية الاقتصاد ككل، أقلّ من تلك الموجودة في أي بلد آخر. كما حظيت الولايات المتحدة بأبطأ نمو للديمقراطيات المتقدمة منذ الحرب العالمية الثانية.

في ضوء هذه الحقائق، من المغري استنتاج أن تجربة الولايات المتحدة توفّر دليلاً

إضافياً للنظرية المطروحة هنا. لكن هذا الاستنتاج سابق لأوانه، وربما بسيط للغاية أيضاً. حدث استقرار أجزاء مختلفة من الولايات المتحدة في أوقات مختلفة تماماً، وكان لدى بعضها وقت أطول بكثير لتجميع منظمات المصالح الخاصة أكثر من غيرها. وتمتعت أجزاء منها باستقرار سياسي وأمن من الغزو لما يقارب قرنين من الزمن. وعلى النقيض من ذلك، لم يُهزم الجنوب ويُدمّر في الحرب الأهلية فقط – خضع بعد ذلك لاحتلال فيدرالي، و«استغلال لتحقيق مكاسب شخصية» – بل بقي على مدى قرن من الزمن دون نتيجة نهائية في الصراع على السياسة العنصرية التي كانت السبب الأساسي لهذه الحرب.

هناك تعقيدات أخرى تجعل من الصعب رؤية مدى ملاءمة التجربة الأمريكية الكلية للنظرية المطروحة هنا. إذ ليس لدى الولايات المتحدة إرث قروسطي مباشر مثل مجتمعات الاستيطان الأخرى. ولم يكن النموذج الإقطاعي، الذي يبدو أن بصمته كانت أضعف على القارة الفوضوية مقارنة ببريطانيا، موجوداً فيها، أو في معظم المجتمعات الأخرى التي استقرّت في عصور ما بعد القرون الوسطى. وقلّة من المهاجرين الأوائل من بريطانيا إلى المستعمرات الثلاث عشرة كانوا أشخاصاً يتمتعون بمكانة اجتماعية عالية، وكان من المستحيل في كثير من الأحيان فرض نماذج تبعية إقطاعية، أو تطبيق عقود مع الخدم، على الحدود التي توفّر أحياناً سبل عيش أفضل لأولئك الذين تخلّى عنهم أسيادهم. من المفترض أن النتائج الاجتماعية والثقافية للأصول غير الإقطاعية للمجتمع الأمريكي قد تعززت من خلال التوزيع الأولي المتكافئ نسبياً للدخل والثروة (باستثناء مناطق العبودية طبعاً)، ويجب عليها بدورها أن تُدين بشيء لوفرة الأراضي غير المستغلّة. كما شهد عدد كبير من المراقبين الأجانب، وكانت توكفيل الأشهر بينهم، على هذه المساواة الكبيرة، وهناك دليل كمي أيضاً على أن عدم المساواة في الثروة كان أقل في المستعمرات الأمريكية منه في بريطانيا. (30) لم يعترض المؤرّخون على هذه النقطة بشكل جدي (على الرغم من وجود قدر كبير من الخلاف حول توقيت

عدم المساواة في فترة ما من القرن التاسع عشر، ومدى الزيادة الواضحة فيها، وحول التقديرات التي تُظهِرُ بعض التدنّي في عدم المساواة منذ أواخر عشرينات القرن العشرين). (31) إن المعنى الضمني لغياب الإرث الإقطاعي المباشر والبدايات المتساوية لجزء كبير من المجتمع الأمريكي، وفقاً للنموذج الذي تم تصويره سابقاً، هو أن الولايات المتحدة (وأي مناطق مستوطنة حديثة ذات أصول مماثلة) يجب أن يُتوقع لها أن تكون أقلّ وعياً طبقياً وأقلّ تعالياً تجاه مساعي العمل من نظيراتها ذات الإرث الإقطاعي المباشر، أو أقل من المجتمعات ذات التقاليد الإقطاعية، والتاريخ الطويل من الاستقرار المؤسساتي.

من الواضح أن الولايات المتحدة والدول المماثلة لا يمكن أن يكون لها منظّمات ذات مصالح خاصة أو مؤسسات ذات أصول قروسطية. تتنبّأ النظرية بأن البلدان التي استقرّت بعد فترة القرون الوسطى، وتمتّعت بفترات طويلة من الاستقرار والحصانة من الغزو، ستكون مشابهة لبريطانيا العظمى تقريباً في نقاباتها العمالية، وأنواع منظّمات الضغط الحديثة، أكثر مما تشبهها في أية خصائص هيكلية أو ثقافية لها أصول قروسطية. وتشير أيضاً إلى أنه، مع ثبات العوامل الأخرى، ستحصل مجتمعات التسوية الحديثة على مستويات دخل أو معدلات نمو أعلى ولو بقدر ضئيل من تلك التي سيتم التنبؤ بها باستخدام الوقت الذي تمتّعت فيه بالاستقرار السياسي والحصانة من الغزو فقط.

مثلما يصعب تحديد أداء النمو الذي ستقدمه النظرية هنا للولايات المتحدة، كذلك من الصعب أيضاً تحديد مدى سوء أداء نمو البلد أو جودته. ففي معظم فترة ما بعد الحرب على الأقل، حصلت الولايات المتحدة على أعلى دخل في جميع الدول الرئيسية، ويرجع ذلك جزئياً إلى مستوى التكنولوجيا الأعلى (على الأقل في العقود السابقة) من البلدان الأخرى. هذا يعني أنه، بالنسبة لجزء من فترة ما بعد الحرب على الأقل، أُتيحت للدول الأخرى الفرصة للحاق بالركب من خلال تبنّي تقنيات متفوّقة استخدمتها الولايات المتحدة لبعض الوقت، وكذلك فرصة

تبنيّ تلك التي تم تطويرها في الفترة الحالية، بينما في معظم الصناعات في الولايات المتحدة، لا يمكن لأية تحسينات أن تكون إلا من النوع الأخير. وبالتالي، من المحتمل أن يتم رفع معدّل النمو في الولايات المتحدة إلى الأعلى لإجراء اختبار عادل للنموذج المقدّم هنا، لكن لا أحد يعرف إلى أي مستوى سيتم ذلك.

XI

حقيقة أن الولايات المتحدة هي اتحاد كبير يتكون من حالات مختلفة، ولديها تاريخ وسياسات مختلفة، تجعل من الممكن اختبار النظرية أمام تجربة الدول المنفصلة.

من حسن الحظ أنه اختبار ممكن، لأنه يساعد في التعويض عن حقيقة أن هناك عدداً قليلاً من الديمقراطيات المتقدمة ذات معدلات نمو مميزة. وسنرى لاحقاً أن النظرية المطروحة هنا تشرح معدّل النمو الأكثر شذوذاً بين الديمقراطيات المتقدّمة، ولا يمكن لأية نظرية تنافسها حتى الآن أن تقوم بذلك. على الرغم من أن هذه حجّة هامة لصالح النظرية الحالية، إلا أن انطباعي هو أن الكثير من قرّاء المسودات الأولى للحجّة اقتنعوا بها بسهولة مبالغ فيها. يخبرنا التاريخ الفكري أن هناك حساسية كبيرة لظهور نظريات جديدة عندما تكون النظريات القديمة غير كافية بشكل واضح، وهذا ما ينبغي أن يكون. لكن على مبدأ الفكرة السائدة التي تقول إن الغريق يتعلّق بقشّة، فهي فكرة غير مفيدة. علينا إلقاء نظرة تشكيك على النظرية المطروحة هنا، مهما كان بالإمكان مقارنتها بالبدائل المتاحة. هذا الشكّ بالغ الأهمية بسبب العدد القليل من الديمقراطيات المتقدّمة المذكورة أعلاه مع معدّلات نمو مميزة. عندما يكون عدد الملاحظات، أو البيانات، قليلة جداً، من الممكن دوماً أن تكون معدلات النمو النسبية بالقيم التي هي عليها بسبب ظروف خاصة، ويمكن أن تكون هذه الظروف الخاصة قد أدّت إلى ظهور النتائج التي تتوافق مع ما تتوقعه النظرية عن طريق صدفة بحتة. إن التوقيت والظهور

التدريجي لترتيب بريطانيا المنخفض نسبياً في معدلات النمو مطمئنة إلى حد ما، لأنه من غير المرجّح أن تولّد هذه الظروف الخاصة القيم الظاهرة لمعدّلات النمو النسبية التي تمت ملاحظتها خلال هذه الفترة الطويلة. وينطبق الأمر على نتائج «موريل» في مقارنته للصناعات البريطانية والألمانية القديمة والجديدة؛ نظراً لأنه قارن الكثير من الصناعات، فمن المؤكد أن نتائجه ليست بسبب الصدفة. لكن ثمة طرق كثيرة يمكن من خلالها للطرق أن تضلّلنا إلى درجة أن من الضروري جداً أن نبقى متشكّكين، وأن نكون شاكرين للملاحظات الإضافية التي يمكن الحصول عليها من الدول المنفصلة (ومن البلدان الأخرى والتطوّرات التي يجب مراعاتها في فصول لاحقة).

يتم التشديد على عدد الملاحظات لكثرة ما يتم إهمالها. يُهملها أولئك الذي يصوغون تعميمات شديدة من بعض الملاحظات (على سبيل المثال، أولئك الذين يكتبون عن «الدروس» المستمدّة من تجربة تاريخية أو اثنتين فقط)، ومن أولئك الذين تظل معتقداتهم دون تغيير حتى مع أدلّة إحصائية ضخمة (مثل أولئك الذين ما زالوا يشكّون في الأدلة الإحصائية المقنعة على الآثار الضارة للتدخين). إذا كانت ردود الفعل السابقة على المسودّات السابقة تشكل دليلاً بأي شكل من الأشكال، فمن المحتمل أن يوضّح هذا الكتاب مشكلتين اثنتين – سيولّد عدد صغير من الرسوم التوضيحية قناعة بالنظرية أكثر مما هو مبرر، في حين أن ستولّد الأدلّة الإحصائية إدانة أقل مما ينبغي. لقد أظهر علماء النفس، من خلال التجارب أيضاً، أن الأمثلة الشديدة الوضوح تميل إلى أن تزيد من ثقلها كدليل أكثر مما تستحقّ عادة، بينما تميل الأدلّة الإحصائية الواسعة إلى منح مصداقية أقلّ مما هو مبرر. (32)

من المعروف أن أحد الأسباب التي تجعل الحجج الإحصائية تفشل في الإقناع هو أن الأساليب المختلفة لهذا النوع من الحجج تصل أحياناً إلى نتائج مختلفة، ويشتبه المحققون في اختيار الطريقة الملائمة لحججهم. ويتسع مجال التقنيات

الإحصائية المتاحة للاقتصاد القياسي الحديث إلى درجة أن المدافع المتحمّس يمكن أن «يتلاعب بالبيانات لفترة كافية حتى تنتهي بالنتيجة التي يريدها». لكنني لن أستخدم في الاختبارات التالية سوى الإجراءات الأولية الواضحة. يُعتبر النهج البدائي مناسباً كخطوة أولى، وهو يوفر للقارئ درجة حماية بسيطة أثناء اختيار الأساليب الملائمة للنظرية المعروضة هنا. مكتبة سُر مَن قرأ

على الرغم من أن الأساليب الإحصائية التي سيتم استخدامها هي من بين أبسط الطرق، إلا أنها قد تبدو بغيضة بالنسبة إلى القراء الذين لم يدرسوا أبداً مبادئ الاستدلال الإحصائي. وأسعى في الفقرات الثلاث التالية إلى تقديم لمحة عن الاختبارات والنتائج الإحصائية في اللغة اليومية، وذلك لصالح هؤلاء القراء من جهة، ولتوفير دليل للمادة الإحصائية التالية من جهة أخرى.

لا يمكن للنظرية هنا أن تقول الكثير عن الاختلافات بين دولة وأخرى في النمو الاقتصادي في فترات سابقة من التاريخ الأمريكي. وأحد الأسباب هو أنه حتى الآونة الأخيرة، لم تكن حتى أقدم الولايات قد استقرّت لفترة كافية لتجميع قدر كبير من المنظمات ذات المصالح الخاصة، لذلك لم يكن من الممكن أن تسبب مثل هذه المنظمات اختلافات كبيرة في معدلات النمو عبر الولايات. السبب الآخر هو أنه حتى وقت قريب إلى حد ما، كان لدى الولايات المتحدة مناطق حدودية تنمو بسرعة غير عادية من شأنها أن تحرف أية اختبارات لصالح النظرة المطروحة هنا، وذلك إذا كان النمو السريع لهذه المناطق يُعزى فقط، أو حتى بشكل أساسي، إلى افتقارها لوجود ائتلافات توزيعية؛ كانت المناطق الأحدث وذات الانتماء الغربي تميل إلى النمو بسرعة أكبر، وتحرّك مركز ثقل الاقتصاد الأمريكي بشكل مطرد في الاتجاه الغربي والجنوب الغربي خلال معظم التاريخ الأمريكي. هذا يتفق تماماً مع النظرية، لكنه يرجع جزئياً إلى عوامل أخرى. ووفقاً لذلك، يتم اختبار النظرية بشكل مناسب مقارنة بالتجربة الحديثة؛ تأخذ الاختبارات التالية بعين الاعتبار الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، وغالباً ما

كانت فترة منتصف ستينات القرن العشرين.

تكشف الاختبارات أنه خلال فترة ما بعد الحرب، وخاصة منذ أوائل الستينات، كانت هناك علاقة قوية ومنهجية بين طول الفترة الزمنية التي استقرّت الدولة فيها ومعدّل نصيب الفرد من الدخل وإجمالي الدخل. وهي علاقة عكسية – كلما طالت فترة استقرار الدولة، وكلما طالت الفترة التي احتاجت إليها لتجميع جماعات المصالح الخاصة، تباطأ معدّل نموها. وفي الولايات الكونفدرالية سابقاً، كان تطوّر الكثير من جماعات المصالح الخاصة محدوداً بشدّة بسبب الهزيمة في الحرب الأهلية، وإعادة الإعمار، والاضطرابات العنصرية والتمييز (الذي كان يستبعد عملياً، حتى وقت قريب، الجماعات السوداء أو المختلطة عرقياً). وتتنبّأ النظرية بأن هذه الحالات يجب أن تنمو بسرعة أكبر من الحالات الأخرى، وتؤكد الاختبارات الإحصائية بشكل منهجي وقوي أن هذا هو الحال. كما تتنبّأ النظرية أيضاً بأن الدول المستقرّة مؤخراً، وتلك التي عانت من الهزيمة والاضطراب، يجب أن يكون لديها عضوية أقلّ نسبياً في منظمات المصالح الخاصة، وعلى الرغم من عدم إيجاد بيانات شاملة حول عضوية كل دولة في مثل هذه المنظمات، تدعم البيانات المتاحة وثيقة الصلة هذه النظرية بقوة مرة أخرى. وعلاوة على ذلك، كلما ارتفع معدل عضوية منظمات المصالح الخاصة، انخفض معدّل النمو. حيث أظهرت جميع الاختبارات الإحصائية الكثيرة أن العلاقات ليست دائماً في الاتجاه المتوقع فحسب، بل كانت ذات دلالة إحصائية أيضاً. وتعني الدلالة الإحصائية أن النتائج لا تعود إلى الصدفة بشكل شبه مؤكد، لكنها لا تستبعد احتمال إمكانية وجود بعض العوامل الغامضة التي صادف ارتباطها بتنبؤات النظرية، وجعلت النتائج خاطئة. لدى الدول الأكثر فقراً في العالم ميل شديد للحاق بالدول المزدهرة نسبياً، لكن العلاقات المفترضة تظلّ قائمة حتى عندما يؤخذ هذا الاتجاه بعين الاعتبار. كما تُظهِرُ مجموعة متنوعة من الاختبارات، مع فرضيات أخرى مألوفة أو معقولة حول النمو الإقليمي، أن هذه الفرضيات الأخرى لا تفسّر

البيانات تقريباً مثل النظرية الحالية. وعلى الرغم من أهمية الاختبارات الإحصائية، إلا أنه من الواضح أن الكثير من العوامل الأخرى تؤثر أيضاً بشكل مهم على معدلات النمو النسبية للدول المختلفة. لذلك فإن النظرية ليست كافية تقريباً لتكون بمثابة تفسير عام للاختلافات في معدلات النمو الإقليمية. هناك أيضاً حاجة إلى دراسات تاريخية وإحصائية ضخمة (خاصة في الجنوب) من شأنها البحث عن مصادر تباين غير معترف بها حتى الآن في معدّلات النمو الإقليمية ثم أخذها بعين الاعتبار إلى جانب النظرية الحالية. عندئذٍ فقط يمكننا استبعاد احتمال وجود عوامل غامضة، لكنها منهجية، حدثت بطريقة ما لتولّد نمط النتائج الذي تقود النظرية المرء إلى توقعه.

يمكن متابعة ما تبقّى من فصول هذا الكتاب حتى لو تخطّى المرء بقيّة هذا الفصل، لكنني آمل أن يثابر القرّاء الذين لم يدرسوا الاستدلال الإحصائي على الإطلاق. نادراً ما سيجدون أمثلة أسهل أو أكثر وضوحاً للاختبارات الإحصائية. والدليل مهم؛ إنها ليست تجربة بلد واحد فقط، بل هي من ثمان وأربعين ولاية منفصلة، وكل منها يقدّم أدلّة إضافية.

XII

تصلح الإحصاءات التي سنأخذها بعين الاعتبار للقيام بمعالجة المباشرة بشكل خاص. وتخصص النظرية علاقة تسير بشكل أساسي أو كلي في اتجاه واحد: يجب أن يؤثر طول الفترة الزمنية التي استقرّت فيها المنطقة على معدل نموها، ولكن لا يوجد (للتقريب الأول) سبب كافٍ لافتراض أن معدّل النمو لمنطقة معينة سيغير بشكل عام المعدّل الذي تراكمت فيه ائتلافات التوزيع. فمن ناحية أولى، قد يجعل الاقتصاد المزدهر الإضرابات والحواجز أمام دخول عناصر جديدة أكثر فائدة، لكن من ناحية أخرى، يمكن للمِحَنِ أن تعطي المجموعة الخاضعة للتهديد مبرراً للتنظيم لحماية مستويات الدخل المعتادة. وهذا يشير إلى أن الاختبارات البسيطة

والمباشرة (الانحدارات غير الأساسية) يجب ألا تكون كافية فحسب، بل ربما تكون أفضل من أية طريقة أكثر دقّة (مثل مواصفات المعادلة المتزامنة) الظاهرة الآن.

بما أن النظرية تقول إنه كلما طالت مدة تمتّع منطقة ما بحرية تنظيمية مستقرّة، تراكمت المنظمات التي تعيق النمو، ويجب أن تحظى الدول التي استقرّت، وتم تنظيمها سياسياً، بأدنى معدلات نمو، مع ثبات العوامل الأخرى، إلا عند الهزيمة في الحرب وعدم الاستقرار، كما حدث في الدول الكونفدرالية السابقة التي دمّرت هكذا منظّمات. وبالتالي، إذا استبعدنا أعضاء سابقين في الكونفدرالية، فإن الانحدار البسيط بين السنوات منذ قيام الدولة ومعدّلات النمو يجب أن يوفّر اختباراً أولياً لنموذجنا.

لكن لو أعدنا الاختبار إلى القرن التاسع عشر، فقد يكون منحازاً لصالح النموذج، نظراً لأن بعض الدول كانت لا تزال في طور الاستقرار في ذلك الوقت. لا بدّ أن الحدود التي تتحرك غرباً قد خلقت عدم توازن (قد تكون فورة الذهب في كاليفورنيا هو المثال الأكثر دراماتيكية) مع معدلات نمو غير عادية للدخل الإجمالي، إذا لم يكن للفرد. يُفترض عموماً أن تكون الحدود قد اختفت بحلول نهاية القرن التاسع عشر، لكن حيث كانت الزراعة والصناعات الأخرى الموجهة نحو الموارد الطبيعية موضع خلاف، ربما استمرّت حالات عدم التوازن حتى القرن الحالي. وبالتالي، كلما كانت الفترة أكثر حداثة، ازداد احتمال زوال آثار الحدود. ولهذا السبب تحديداً سنبدأ البحث بدءاً من عام 1965. من غير المرجّح حدوث اختلالات كبيرة في التوازن بعد ثلاثة أرباع قرن على إغلاق الحدود، خاصة وأن الكثير من المناطق الزراعية الكبرى في الولايات المستقرّة حديثاً عانت من هجرة سكانية خارجية كبيرة خلال الكساد الزراعي في عشرينات القرن العشرين، وموجة الجفاف في ثلاثينيات القرن العشرين. عندما اجتاحت الرياح العاتية والغبار الخانق المنطقة من تكساس إلى نبراسكا، مات الناس والماشية

وتعطلّت المحاصيل في جميع أنحاء المنطقة. وهما لا تزالان أحدث ولايتين غير متوازنتين من حيث الحدود، وبالتالي ستُحدثان انحرافاً للنتائج لصالح النظرية، لذلك لن نبحث إلا الحالات المتجاورة الثمانية والأربعين.

ينشأ سبب آخر للتركيز على الخبرة الحديثة نسبياً من سهولة تنقل رأس المال والعمالة داخل الولايات المتحدة. إذا كانت النظرية المطروحة هنا صحيحة، فيجب أن يكون هناك هجرة للشركات والعاملين من تلك الدول ذات الائتلافات التوزيعية إلى تلك التي لديها عدد أقل. يجب تحديد مدى هذه الهجرة من خلال مدى التباين في مستوى منظمة المصالح الخاصة عبر الدول. لا يمكن أن يكون هناك أي فارق جوهري في الفترات الأولى من التاريخ الأمريكي، لكن إذا كانت النظرية صحيحة، فلا بدّ من وجود فروق كبيرة في الآونة الأخيرة. سيتم استكشاف هذا بشكل محدد أكثر لاحقاً، لكن من الواضح فعلاً أن الولايات التي توقّعت النظرية أنها تنمو بشكل أسرع، يجب أن يحدث فيها ذلك في الفترات التي يكبر فيها الاختلاف في مستويات تنظيم المصالح الخاصة عبر الولايات. أُجريت الانحدارات المذكورة أعلاه ومجموعة متنوعة من الاختبارات الإحصائية الأخرى مع تلميذي السابق «كوانغ تشوي»، الذي أجرى استفسارات مفصلة تُكمل الدراسة الحالية، وسيتم نشرها بشكل مفصّل. (33) وجدنا أن هناك علاقة عكسية مُفترضة بين عدد السنوات منذ قيام الدولة لجميع الولايات غير الكونفدرالية ومعدّلات نموها الاقتصادي الحالية، وأن هذه العلاقة ذات دلالة إحصائية. وهذا ينطبق على الدخل من التصنيع فقط، والدخل الخاص غير الزراعي، والدخل الشخصي، ودخل العمال والمالكين من جميع المصادر.[41]

LPI = 10.896 – 0.0160 STAHOD (1965-80) (4.02) R2 = 0.32 (41)

PN = 11.699 – 0.0218 STAHOD (1965-78) (6.25) R2 = 0.53

المتغير التابع الأول، LPI، هو معدّل نمو الدخل (وليس تحويل المدفوعات) التي يتلقاها العمال أو أصحابها بغض النظر عن المصدر. والآخر، PN، يقيس الدخل غير الزراعي فقط من مصادر خاصة. STAHOD هو عدد السنوات منذ قيام الدولة. يتم إعطاء القيمة المطلقة للإحصاء بين قوسين أسفل المعامل. ولسوء الحظ، لا توجد بيانات حول نسبة أرباح الشركات العاملة في أكثر من ولاية واحدة، والتي

في بلد لا توجد به حواجز أمام هجرة العمال، يجب في نهاية المطاف أن تجعل الهجرة الدخل الفردي الحقيقي متماثلاً إلى حد كبير في جميع الأمكنة، لذلك تستخدم هذه الانحدارات مقاييس الدخل الإجمالي بدلاً من نصيب الفرد كمتغيرات تابعة. ومع ذلك، عند استخدام مقاييس النمو المقابلة لنصيب الفرد من الدخل من قِبَلِ الولاية تظل العلاقة سلبية وذات دلالة إحصائية.[42] لا ينبغي قياس مدة تأسيس الدولة والاستقرار السياسي على مقياس نسبي، ولا ينبغي استخدام القياسات البارامترية التي تركز فقط على أوامر الرتب، للحماية من احتمال أن تكون النتيجة قطعة أثرية من الدول في الأطراف البعيدة التوزيع أو الفواصل الهامشية الأخرى. ووفقاً لذلك، أجرى «تشوي» اختبارات غير بارامترية على المتغيرات ذاتها، وقد دعمت الفرضية المستمدّة من النظرية. (34)

لحسن الحظ، هناك اختبار منفصل لا يوفّر أدلّة إضافية فقط بل يوفر نظرة عميقة حول ما إذا كانت فترة الحرية المستقرّة للتنظيم ومجموعة التواطؤ، وليس أي تأثير حدودي باقٍ، هي ما تفسّر النتائج. كانت الكثير من الولايات الكونفدرالية المهزومة من بين المستعمرات الثلاث عشرة الأصلية، لذا فهي بعيدة كل البعد عن حالة الحدود مثل أية أجزاء من الولايات المتحدة، وبالطبع، حققت جميع الولايات الكونفدرالية قيام دولة بحلول عام 1860. ومع ذلك، فقد توقف

تم تحقيقها في كل ولاية، لذا فإن كلا المقياسين يستبعدان أرباح الشركات غير الموزعة. توجد بيانات حول أرباح الأسهم والفوائد والإيجارات التي تتلقاها الدولة، لكن غالباً ما يتم إنشاء مدفوعات هذه العوامل عن طريق النشاط في ولايات أخرى غير الولايات التي يعيش فها المستفيد بالفعل. إذا كانت الشركات الأكثر ربحية في مناطق النمو الأسرع وحَمَلَة أسهمها منتشرين عبر الولايات بما يتناسب مع المستويات المطلقة للدخل، فإن عزو أرباح الأسهم أو أرباح الشركات الأخرى إلى حالة إقامة حامل الأسهم سيميل إلى التقليل من نمو الإنتاج في الدول سريعة النمو. يجب أن تختلف أرباح الشركات تقريباً وفقاً للأجور ودخل الملكية حسب الدولة. وبالتالي، يجب أن يكون مقياس الأداء الجيد مقياساً أفضل لاختبار الفرضية هنا من أي مقياس شامل "للدخل القومي" الذي يمكن تقديره من خلال الدولة.

PCLPI = 8.538 – 0.0060 STAAHOD (42)

(3.19) $R2 = 0.22$

PCPN = 9.744 – 0.0142 STAHOD

(6.24) $R2 = 0.53$



الاستقرار السياسي في دول الجنوب العميق بشكل كبير بسبب الحرب الأهلية ونتائجها، وأحياناً بسبب النزاعات والشكوك حول السياسات العرقية التي لم تتم تسويتها إلا من خلال قانون الحقوق المدنية وحق التصويت لعامي 1964، 1965. وإذا كان النموذج المُقترح هنا صحيحاً، فيجب أن يكون للولايات الكونفدرالية السابقة معدلات نمو أقرب إلى معدلات نمو الولايات الغربية الأحدث منها في الولايات الشمالية الشرقية القديمة. ومع أننا سننتقل قريباً إلى فترات سابقة، إلا أننا سنبدأ بمعدلات النمو الجنوبية منذ عام 1965. حيث كان هناك، في السنوات السابقة، حلقات من عدم الاستقرار، وعمليات إعدام خارج إطار القانون، وغيرها من حالات الفوضى التي تزيد من تعقيد الصورة، لكن بعد تمرير حقوق التصويت وأعمال الحقوق المدنية، كان من الواضح أن هناك إجابة نهائية لسؤال ما إذا كان يمكن للجنوب أن يكون لديه سياسات عرقية مختلفة بشكل كبير عن باقي ولايات الأمة، واستقرار لا لبس فيه. وكان في السنوات السابقة أيضاً خطر أكبر من خطر الآثار الحدودية المستمرّة حتى في الجنوب، لذا فإن تضمينها لن يخدم أيضاً الحماية من إمكانية حدوث هذه التأثيرات في الغرب؛ هناك أيضاً فرق أقل في تراكم المصالح الخاصة عبر الولايات، ناهيك عن التعقيدات الأخرى. لذلك قمنا بتأجيل النظر لفترة محدودة في الفترات السابقة، ونسأل عما إذا كانت الولايات الكونفدرالية السابقة لديها معدّل نمو أعلى من الولايات الأخرى في سنوات ما بعد عام 1965.

كان لديها بالتأكيد. إن معدل النمو المتسارع للولايات الكونفدرالية السابقة هو 9.37 بالمئة بالنسبة للدخل من العمل والملكية (LPI)، و9.55 بالمئة بالنسبة للدخل الخاص غير الزراعي (PN)، في حين أن الأرقام المقابلة هي 8.12 بالمئة، و8.19 بالمئة للولايات السبع والثلاثين التي لم تنضم إلى الكونفدرالية. إذا تم توزيع الاختلافات في معدّلات النمو بشكل طبيعي، فالاحتمالات بأن هاتين العينتين من جماعات سكانية مختلفة يمكن حسابها. وقد وجد «تشوي» أن

الاختلاف في معدّلات النمو على هذا الأساس كان ذا أهمية إحصائية. كما أشار اختبار غير بارامتري، اختبار (Mann-Whitney U-test)، إلى أن الاختلاف في متوسّط معدّلات النمو بين الجنوب وبقية الولايات المتحدة كان ذا أهمية إحصائية. ومرة أخرى، هذه النتيجة صحيحة سواء أكان نمو الدخل الإجمالي، أو الدخل الفردي، قيد البحث. من الواضح أن هذه النتائج تدعم النموذج المقدّم في هذا الكتاب، ومن شأنها أيضاً أن تهدئ أية مخاوف من أن نتائج الانحدار، التي تتضمن سنوات منذ تأسيس الولايات غير الكونفيدرالية، ربما حدثت منذ عام 1965 بسبب تسوية على الحدود الغربية.

XIII

نظراً لأن النتائج الجنوبية والغربية هي ذاتها بشكل أساسي، ولأن الاختبارات البارامترية وغير البارامترية تعطي النتائج ذاتها تقريباً، فمن المعقول النظر في البيانات الموجودة في جميع الولايات الثماني والأربعين معاً، واستخدام تقنيات انحدار المجالات الصغرى العادية فقط. وتم إجراء ذلك من خلال الدرجات القليلة لانحدارات «تشوي» الموضحة في الجداول التالية. على الرغم من أن الاختبارات الأكثر تفصيلاً قد تؤدي إلى استنتاجات مختلفة، إلا أن النتائج واضحة ومتسقة بشكل ملحوظ على الرغم من ذلك.

كما تشير النتائج والمعالجة المنفصلة للجنوب والولايات الأخرى، فإن أية انحدارات تستخدمُ سنة تأسيس الدولة بالنسبة للولايات غير الكونفدرالية لتحديد أقرب تاريخ ممكن لجماعات المصالح الخاصة، وأية سنة بعد نهاية الحرب الأهلية لتحديد متى أصبحت الولايات الكونفدرالية تتمتع بحرية تنظيم مستقرة، ستقدّم تفسيراً ذا دلالة إحصائية لمعدلات النمو حسب الولاية (الجدول 4.1). نظراً لأن لدى المنظمات، التي يمكن أن تقيّد الحياة الحضرية والصناعية الحديثة بشكل مباشر، المزيد من الوقت للتقدّم في الولايات التي تحضّرت لفترة

أطول، فقد تم استخدام مستوى التحضر في عام 1880 أيضاً كمتغير مستقل. ويميل هذا المتغير مرة أخرى إلى أن يكون له تأثير سلبي كبير على معدّلات النمو الحالية. وبالاقتران مع المتغير الوهمي للهزيمة في الحرب الأهلية، فهو يفسّر قدراً لا بأس به من التباين، إلا أن من الواضح أنه ليس بمدى أهمية حرية التنظيم ذاتها. تنطبق الأنماط ذاتها على الدخل من التوزيع، وكذلك بالنسبة لجميع مقاييس الدخل الأوسع نطاقاً لدينا، ويمكن تطبيقها سواء أكان الدخل الإجمالي هو المعنيّ، أم دخل الفرد.

تتنبّأ النظرية بأن الائتلافات التوزيعية يجب أن تكون أكثر قوة في الأماكن التي تتمتع بحرّية تنظيم مستقرّة، حتى نتمكن من الحصول على اختبار إضافي لصلاحياتها من خلال النظر في التوزيع المكاني لعضوية مثل هذه المنظمات. إن المنظمات الوحيدة ذات المصالح الخاصة التي وجدنا لها حتى الآن إحصائيات عضوية كل دولة على حدة هي النقابات العمالية. في ضوء الإهمال الواسع لأوجه الشبه بين النقابات العمالية والمنظمات الأخرى ذات المصالح الخاصة، من المهم ألا نعزو جميع الخسائر التي تسببها مثل هذه المنظمات والتواطؤات إلى النقابات العمالية. لكنها بالتأكيد، على الرغم من ذلك، هي المنظمات الأكثر صلة بدراسة الدخل من التصنيع، وهي مناسبة، لأسباب سنشرحها لاحقاً، للاختبارات داخل البلد الذي يتمتع فيه المصنّعون بحرية الانتقال إلى أي مكان تكون فيه تكاليف الإنتاج أقل. بالإضافة إلى ذلك، من المرجّح أن يحصل الكثير من نماذج الائتلافات التوزيعية الأخرى، مثل الاتحادات التجارية للمصنعين، على تشريع مصالح خاصة أو أسعار احتكارية يمكن أن تُثري الولايات التي توجد فيها على حساب باقي الأمة. وبالتالي فإن النقابات العمالية هي المنظمات الرئيسية التي لها آثار سلبية على النمو المحلي، وينبغي أن تعمل عضويتها أيضاً كمقياس بديل لقوة مثل هذه الائتلافات الأخرى التي تضرّ بالنمو المحلي. (35) سوف نأخذ بعين الاعتبار أيضاً عدد المحامين لكل مئة ألف من السكان، على افتراض قابل للنقاش

بأن الحاجة إلى محامين قد تُظهِرُ بعض الميل إلى الزيادة مع مدى الضغط وتعقيد التشريعات واللوائح التي تسببها.

جدول 4.1: محددات النمو منذ عام 1965		
1	MFG=12.6802 – 5.5427 STAC1V1 (7.34)	R^2=0.54
2	LPI=11.227 – 3.051 STAC1V1 (4.74)	R^2=0.33
3	PN=11.988 – 4.018 STAC1V1 (74.25)	R^2=0.53
4	MFG=11.5575 – 4.3148 STAC1V2 (6.89)	R^2=0.51
5	LPI=10.742 – 2.592 STAC1V2 (5.18)	R^2=0.37
6	PN=11.248 – 3.248 STAC1V2 (7.37)	R^2=0.54
7	MFG=10.5131 – 2.9334 STAC1V3 (5.60)	R^2=0.41
8	LPI=10.172 – 1.866 STAC1V3 (4.75)	R^2=0.33
9	PN=10.493 – 2.266 STAC1V3 (6.20)	R^2=0.45
10	MFG=10.2920 – 0.0626 UR1880 (5.89)	R^2=0.43
11	LPI=9.796 – 0.029 UR1880 (3.27)	R^2=0.19

12	PN=10.192 – 0.042 UR1880 (5.22)	R^2=0.37
13	MFG=10.2450 + 0.1067 C1VWAR -0.0616 UR1880 (5.89) (5.25)	R^2=0.43
14	LPI=9.545 + 0.573 C1VWAR -0.023 UR1880 (1.39) (2.45)	R^2=0.22
15	PN=10.033 + 0.363 C1VWAR -0.039 UR1880 (0.96) (4.38)	R^2=0.38
16	MFG=12.2885 - 4.0418 CTACIV1 -0.0284 UR1880 (4.17) (2.32)	R^2=0.59
17	LPI=11.141 - 2.722 STACIV1 -0.006 UR1880 (3.12) (0.56)	R^2=0.33
18	PN=11.776 - 3.206 STACIV1 -0.015 UR1880 (4.39) (1.66)	R^2=0.56
19	MFG=10.6865 - 1.6460 STACIV3 -0.0397 UR1880 (2.51) (2.92)	R^2=0.50
20	LPI=10.198 - 1.1674 STACIV1 -0.006 UR1880 (3.13) (0.53)	R^2=0.33
21	PN=10.581 - 1.620 STACIV3 -0.020 UR1880 (3.38) (2.01)	R^2=0.50
22	PCMFG=10.7060 – 4.2147 STACIV1 (6.06)	R^2=0.44

23	PCLP1=8.833 – 1.129 STACIV1 (3.95)	R^2=0.25
24	PCPN=10.014 – 2.690 STACIV1 (7.02)	R^2=0.52
25	PCMFG=9.0864 – 2.2829 STACIV3 (4.97)	R^2=0.35
26	PCLP1=8.495 – 0.987 STACIV3 (5.50)	R^2=0.40
27	PCPN=9.067 – 1.616 STACIV3 (6.79)	R^2=0.50
28	PCMFG=9.0063 – 0.0529 UR1880 (5.96)	R^2=0.44
29	PCLP1=8.314 – 0.016 UR1880 (3.92)	R^2=0.25
30	PCPN=8.907 – 0.033 UR1880 (6.49)	R^2=0.48
31	PCMFG=8.9810 + 0.0575 C1VWAR -0.0523 UR1880 (0.14) (5.33)	R^2=0.44
32	PCLP1=8.103 + 0.481 C1VWAR -0.012 UR1880 (2.64) (2.74)	R^2=0.35
33	PN=8.769 + 0.314 C1VWAR -0.030 UR1880 (1.35) (5.44)	R^2=0.50

ملاحظة: شرح المتغيرات المستخدمة في الانحدارات.

يتم إطاء القيمة المطلقة للإحصاء t"" بين قوسين في أسفل المعاملات.

تأسيس الدولة، الحرب الأهلية، المدى الزمني: الحرب الأهلية: المتغير الوهمي 1 للدول المهزومة (الكونفدرالية) و0 للدول غير الكونفدرالية. العام 1: الكونفدرالية – 100 لغير الكونفدرالية – المدى الزمني منذ تأسيس الدولة. العام 2: الكونفدرالية – 50 لغير الكونفدرالية – المدى الزمني منذ تأسيس الدولة العام 3: الكونفدرالية – 0 لغير الكونفدرالية – المدى الزمني منذ تأسيس الدولة STAC1V1 = YEAR/ 178. STAC1V2 = YEAR2/ 178. STAC1V1 = YEAR3/ 178 178 = 1787-1965 (السنة الأولى لتأسيس الدولة) STAHOD: سنوات منذ تأسيس الدولة المصدر: تاريخ تأسيس الدولة: مجلس قادة الولايات، كتاب الولايات 1976؛ معلومات الحرب الأهلية: بيتر جي. باريش، «الحرب الأهلية الأمريكية» (نيويورك: هولمز وماير، 1976).
معدّل نمو الدخل MFG: معدّل النمو المتسارع لدخل الصناعات بين عامي 1965 – 1978 LP1: معدل النمو المتسارع في دخل العمال والمالكين بين عامي 1965 – 80 PN: معدل النمو المتسارع في الدخل الخاص غير الزراعي بين عامي 1965 – 1978 PCLP1: معدل النمو المتسارع لنصيب الفرد من العمالة والمالكين بين عامي 1965 – 1980. PCPN: معدل النمو المتسارع لنصيب الفرد من الدخل غير الزراعي بين عامي 1965 – 1978. المصدر: معلومات من فرع نظام المعلومات الاقتصادية الإقليمي، مكتب التحليل الاقتصادي، وزارة التجارة الأمريكية. تحتوي هذه البيانات على دخل الفرد وفقاً لحالة العمل وليس حالة الإقامة، وهذا أفضل للأغراض الحالية. كما تم الحصول على النتائج ذاتها بشكل أساسي باستخدام البيانات المنشورة حول الدخل الشخصي من موقع:

(Survey of Current Business and Statistical Abstract).
التحضّر: UR1880 and UR1970: النسبة المئوية للأشخاص الذين سكنوا المدن في العام المقابل.
المصدر: وزارة التجارة الأمريكية، مكتب التعداد. الإحصائيات التاريخية للفترات الاستعمارية الأمريكية حتى عام 1970، 1976.

يشير الجدول 4.2 بشكل مباشر إلى أن نسبة عضوية الاتحاد قياساً بالعمالة غير الزراعية هي أعظم في الولايات التي تتمتّع بحرية مستقرة لأطول فترة تنظيم. ويُعتبر التحضر في عام 1880 أيضاً مؤشراً مهماً إحصائياً لعضوية النقابات منذ عام 1964 فصاعداً. وتظهر الأهمية الأساسية لمدة حرية التنظيم في الواقع من خلال حقيقة أن التحضّر في ثمانينات القرن التاسع عشر كان مؤشراً أفضل على عضوية النقابات في ستينات وسبعينات القرن العشرين من التحضر عام 1970. غالباً ما يكون عدد سنوات حرية التنظيم مؤشراً أفضل. وهناك علاقة مماثلة بين طول الفترة الزمنية التي تتمتع فيها الدولة بالاستقرار السياسي وعدد المحامين، على الرغم من أن هذه العلاقة أقلّ قوة، وليست ذات أهمية إحصائية أحياناً.

جدول 4.2 منظمات المصالح الخاص

A. العضوية كمتغير تابع

1	UNON64=18.536 – 0.262 UR1880	
	(3.64)	R^2=0.22
2	UNON70=18.842 – 0.212 UR1880	
	(3.21)	R^2=0.19
3	UNON64=16.586 – 0.234 UR1880	
	(3.79)	R^2=0.24
4	UNON64=9.820 – 0.223 UR1970	

	(2.25)	R^2=0.10
5	UNON74=9.663 – 0.185 UR1970 (2.16)	R^2=0.09
6	UNON64=22.924 – 9.974 C1VWAR + 0.167 UR1880 (3.28) (2.34)	R^2=0.38
7	UNON74=19.922 – 7.584 C1VWAR + 0.162 UR1880 (2.82) (2.57)	R^2=0.35
8	UNON64=17.687 – 11.780 C1VWAR + 0.143 UR1970 (4.01) (1.63)	R^2=0.30
9	UNON74=15.984 – 9.465 C1VWAR + 0.122 UR1880 (1.55)	R^2=0.29
10	UNON64=12.107 – 0.104 STAC1V1 (3.06)	R^2=0.17
11	UNON64=12.178 – 0.114 STAC1V2 (4.36)	R^2=0.32
12	UNON64=15.441 – 0.094 STAC1V3 (5.19)	R^2=0.37
13	UNON74=14.044 – 0.081 STAC1V3 (5.19)	R^2=0.37
B... عضوية منظمات المصالح الخاصة والنمو		
1	MFG =11.223 – 0.0953 UNON64 (4.49)	R^2=0.31

2	LPI =10.420 – 0.053 UNON64 (3.22)	R^2=0.18
3	PN =10.898 – 0.067 UNON64 (4.33)	R^2=0.29
4	MFG =11.3033 – 0.102 UNON70 (4.19)	R^2=0.28
5	MFG =10.525 – 0.058 UNON70 (3.20)	R^2=0.18
6	PN =11.001 – 0.074 UNON70 (4.49)	R^2=0.28
7	PCMFG =9.171 – 0.0773 UNON64 (4.28)	R^2=0.29
8	PCLP1 =8.703 – 0.031 UNON64 (4.18)	R^2=0.27
9	PCPN =9.390 – 0.050 UNON64 (4.84)	R^2=0.33

ملاحظة: UNON64، UNON70 هما العضوية النقابية كنسبة مئوية من العاملين في المؤسسات غير الزراعية في عامي 1964، 1970.

المصادر: كما في الجدول 4.1، ومكتب إحصاءات العمل، ووزارة العمل الأمريكية. دليل النقابات الوطنية وجمعيات الموظفين. 1967، 1971. مكتب التعداد. وزارة التجارة الأمريكية، الملخص الإحصائي للولايات المتحدة عام 1976.

كما توحي النظرية والنتائج السابقة، هناك أيضاً علاقة عكسية ذات دلالة إحصائية بين عضوية المنظمات ذات المصلحة الخاصة في عامي 1964 و1970 ومعدلات النمو الاقتصادي منذ عام 1965. تنطبق هذه النتيجة على الدخل من التصنيع، وعلى جميع مقاييس الدخل، والتغيرات الإجمالية والفردية في تلك

المقاييس (الجدول 4.2، الجزء الثاني). وبالتالي، لا يوجد دليل ذو أهمية إحصائية فقط على العلاقة بين مدّة حرية التنظيم المستقرة ومعدلات النمو التي يتنبأ بها نموذجنا، بل يوجد أيضاً (على الأقل فيما يتعلّق بالنقابات العمالية) دليل هام مميز إحصائي على أن العملية التي يتوقعها النموذج تتقدم، مما يعني أن تراكم منظمات المصالح الخاصة تنشأ، وأن منظمات كهذه لها تأثير عكسي مُفترض على النمو الاقتصادي. إن العلاقة العكسية بين نسبة المحامين ومعدّل النمو واضحةٌ أيضاً، لكنها في نفس الوقت، علاقة ضعيفة نوعاً ما.

XIV

ينبغي النظر في عدد من المشاكل المحتملة. وأحد هذه الأسباب هو أن الاستجابات المتغيرة للمناخ قد تفسّر النتائج. من المفترض أن التقدم في أنظمة تكييف الهواء قد حرض الهجرة نحو بعض الولايات التي تنمو بسرعة أكبر (مع أن الولايات الأخرى سريعة النمو في الشمال الغربي هي من بين أشد ولايات البلاد برودة). ووفقاً لذلك، تراجع «تشوي» عن متوسط درجة الحرارة لشهر يناير لكل مدينة رئيسية في كل ولاية، وكذلك متوسط درجة الحرارة في المدينة على مدار العام بأكمله، مقابل معدلات النمو حسب الولاية. وقد ارتبطت هذه المتغيرات بشكل إيجابي بمعدلات النمو، لكنها عادة ما تكون أقل قوة من مقاييسنا لطول الوقت الذي كان على الولاية أن تحصل فيه على ائتلافات توزيعية.

ثمة إمكانية أخرى وهي مصادفة أن الولايات سريعة النمو تضمنت صناعات تنمو بسرعة أكبر، وأن صدفة كهذه تفسّر نتائجنا. ولاختبار هذا الاحتمال، تراجع «تشوي» عن معدل نمو عشر صناعات رئيسية (عدد مكون من رقم واحد)، وأيضاً تصنيف فرعي (عدد مكون من رقمين رقمين) لثمانية عشر صناعة كانت موجودة في أكثر من نتيجة، مقابل قياسنا للوقت المتاح في كل ولاية لتشكيل جماعات المصالح الخاصة. في جميع هذه الصناعات باستثناء واحدة (الخدمات

الزراعية والغابات ومصايد الأسماك)، كانت جميع العلامات تقريباً متوافقة مع النظرية، وفي نسبة كبيرة من الحالات كانت نتائج كل صناعة منفصلة ذات دلالة إحصائية أيضاً. (36)

المشكلة الثالثة المحتملة هي أن الولايات الثماني والأربعين قد تكون، لأغراض الحجّة الحالية، ثلاث مناطق متجانسة – الجنوب والغرب والشمال الشرقي – الغرب الأوسط. إذا كان هذا صحيحاً، فليس لدينا ثمان وأربعون ملاحظة بل ثلاث فقط، وبالتالي فهي قليلة جداً للحصول على نتائج ذات دلالة إحصائية. ولاختبار هذا الاحتمال، تفحّصت أنا و«تشوي» كل منطقة من المناطق الثلاث على حدة، واعتبرنا أيضاً أن الولايات السبع والثلاثين غير الكونفدرالية كوحدة منفصلة. يظهر النموذج نفسه داخل كل منطقة؛ النموذج ضعيف داخل الغرب، وإلى حد ما في الولايات الكونفدرالية السابقة، لكنه قوي جداً داخل منطقة الشمال الشرقي والغرب الأوسط وفي الولايات السبع والثلاثين غير الكونفدرالية.

لا يزال هناك احتمال آخر هو أن النتائج خاصة بالماضي القريب، وأن التفكير في فترة أطول سيعطي نتائج مختلفة. وإذا أخذنا أطول فترة ممكنة، أي التاريخ الأمريكي بأكمله، فإننا نرى حركة ضخمة في اتجاه غربي (حتى جنوب غربي إلى حد ما). وقد تباطأت هذه الحركة بشكل كبير في بعض الأحيان بسبب الانحدار النسبي السريع في الزراعة (الذي خفّت حدته فقط في سبعينات القرن العشرين)، لكن وجودها واستمرار وتيرتها السريعة بعد فترة طويلة من اختفاء الحدود، يتوافق مع النظرية.

XV

على الرغم من أن الصورة في الجنوب، على المدى الطويل، تظهر أيضاً بأنها تتفق مع النظرية، إلا أنها أكثر تعقيداً وأصعب في الفرز. إذا كان استقصائي الأولي

للغاية عن تاريخ الجنوب صحيحاً بأي شكل من الأشكال، فإن تحالفات المصالح الخاصة الأولى المهمة التي ظهرت في الجنوب أثناء إعادة الإعمار وبعده كانت تحالفات صغيرة ومحلية من البيض فقط، وأحياناً بدون تنظيم رسمي. لم تكن هذه الجماعات الصغيرة كلها ضدّ تقدم السكان السود دوماً، لكن الكثير منها كان كذلك، ولا شكّ بأن غالبية السكان البيض في الجنوب تأثّروا بالعنصريين والزعماء السياسيين المتحيّزين. كان السكان السود، الضعفاء في الأساس، محرومين من التنظيم السياسي، وغالباً ما كان يتم حرمانهم من فرصة التصويت عبر طرق غير قانونية تصل أحياناً إلى تنفيذ أحكام إعدام واسعة النطاق دون محاكمة. كانت النتائج الانتخابية لعدم تكافؤ القوة المنظمة بين الأعراق، وتأثّر السكان البيض بالنداءات العنصرية، هي الظهور التدريجي لنموذج «جيم كرو» للفصل العنصري القانوني والتبعية العرقية. وازدادت هذه الحالة على ما يبدو من خلال الإقصاء والقمع غير الرسمي الذي مارسته بعض الائتلافات البيضاء فقط. وافترض كثيرون أن نماذج الفصل العنصري في الجنوب ظهرت على الفور بعد إعادة الإعمار أو حتى قبل ذلك، لكن المؤرخ « سي، فان وودوارد» (C. Vann Woodward) أظهر أن عقوداً قد مرّت قبل أن يتم تمرير معظم تشريعات «جيم كرو»، وأن هذا النظام بلغ أوج خطورته في القرن العشرين. (37) بعبارة أخرى، استغرق العمل الجماعي للمتفوقين البيض بعض الوقت للظهور في الولايات الجنوبية وجماعاتها.

الإنتاجية المنخفضة للمزارعين السود سبقت التطوّرَ الكامل لنظام «جيم كرو»، ولا يمكن إلقاء اللوم عليها بالكامل. وكانت أسباب هذه الإنتاجية المنخفضة وانتشار الفقر على نطاق واسع بين السكان السود بعد الحرب الأهلية موضوع أعمال واسعة النطاق ومثيرة للجدل بحيث لا يستطيع هذا الكتاب حلّها بأي حال من الأحوال. لكن ليس من المدهش ظاهرياً أن الحرمان الذي عانى منه السكان السود في ظل العبودية، ونقص التعليم لديهم، ومحدودية فرصهم في

الحصول على ائتمان، والتغير الواسع المفاجئ لمزارع الرقيق على نطاق واسع إلى الزراعة المستقلّة على نطاق صغير، كان ينبغي أن يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية في الزراعة السوداء، وأن يكون له آثار سلبية على اقتصاد الجنوب ككل.

كان نقص التنمية الصناعية أمراً آخر. مع أنه يُفترَض بي تأجيل أية استنتاجات حتى إصدار منشور منفصل قد ينبثق عن بعض الأبحاث الإضافية التي آمل القيام بها، (38) إلا أن حدسي المبدئي الآن هو أن الكثير من المصالح المنظمة في الكثير من المجتمعات الجنوبية أدركت أن أي استثمار خارجي كبير، أو الهجرة من الشمال، من شأنها أن تعطّل نظام «جيم كرو» وشبكة المصالح الخاصة المتشابكة معها، أو تعرّضها للخطر على الأقل. من المؤكد أنه كان هناك الكثير من البيانات الزراعية الشوفينية المناهضة للصناعة والرأسمالية لفترة طويلة في الجنوب. (39) تم إضعاف نموذج الائتلافات القديم في الجنوب في نهاية المطاف بسبب الصفقة الجديدة والسياسات الفيدرالية لما بعد الحرب، والتأثيرات العالمية بسبب تحسين الاتصالات والنقل، وزيادة مقاومة السود، والتكيّف مع التقنيات وأساليب الإنتاج الجديدة، وربما بسبب عوامل أخرى. وقد سمحت هذه التغيرات، ومجموعة متنوعة من التطوّرات الخارجية المواتية، بالتغيّر والنمو السريع. بدأ نمط جديد من الائتلافات بالتشكل في الجنوب مثل النقابات العمالية المتكاملة عرقياً، لكن هذا النمط الجديد من الائتلافات لم يظهر إلا تدريجياً، وبالتالي لم يكن له أي تأثير سلبي كبير على التنمية الاقتصادية.

لا يمكن التأكيد بشدّة على الطابع المؤقت المشجّع على الاكتشاف لحالات الحدس المذكورة أعلاه. وحتى إذا كانت التكهنات السابقة صحيحة، فمن غير الواضح أنها قد تكون الجزء الوحيد من قصّة معقّدة متعددة الأسباب. فالمصدر المُحتمل الآخر للإيقاع المتزايد للنمو الجنوبي (والغربي) في السنوات الأخيرة

مثلاً، هو الأهمية النسبية المتزايدة للصناعات «الطليقة»[43]. يمكن لهذه الصناعات، على عكس الصناعات «القائمة على الموارد» مثل الحديد والصلب، وعلى العكس من الصناعات الثقيلة الأخرى التي تكون تكاليف النقل فيها كبيرة، أن تكون موجودة في الكثير من المجالات المختلفة وبالتالي يمكنها بسهولة تجنّب البيئات ذات الترتيبات المؤسساتية غير الفعالة. أصبحت التكنولوجيا العالية والصناعات الخفيفة الطليقة ذات أهمية متزايدة في الولايات المتحدة في الآونة الأخيرة. ربما يكون من المهم أيضاً أن تكاليف النقل لم تكن كبيرة جداً في صناعة المنسوجات؛ كانت هذه أول عمل صناعي ذا أهمية ينتقل إلى الجنوب.

كما يجب أن توضح الفصول اللاحقة من هذا الكتاب، غالباً ما تشكّل النقابات العمالية جزءاً صغيراً من قصّة الائتلافات التوزيعية، وأحياناً لا تشكّل أي شيء على الإطلاق، لكنها تشكّل أهم التحالفات فيما يتعلّق بهجرة الصناعات الطليقة. ستحصل الشركات المصنّعة، حتى لو كانت منضمّة إلى اتحاد، على أرباح أقل إذا واجهت تكاليف إنتاج أعلى ناتجة عن تقييد قواعد العمل، أو ارتفاع في الأجور. إذا كانت النظرية المقدّمة في هذا الكتاب صحيحة، فإن موقع نشاط التصنيع يجب أن يتأثّر بالاختلافات في قوة النقابات عبر المناطق، على الأقل إلى الحد الذي لا يقيده موقع الموارد الطبيعية. لقد بدأ أسرع نمو للنقابات العمالية الأمريكية في عام 1937 واستمرّ بسرعة خلال الحرب العالمية الثانية، لذلك كانت الاختلافات في قوة النقابات عبر الولايات مهمة حقاً خلال فترة ما بعد الحرب. وعلاوة على ذلك، يشير التضمين السادس إلى أن الائتلافات التوزيعية تؤدي إلى نقص في الكفاءة عندما تكون قديمة أكثر مما كانت عليه عندما تم تنظيمها للمرة الأولى، لأن البطء باتخاذ القرار يعني أن تصبح قواعد العمل قديمة بعد فترة طويلة من التنظيم؛ فقط في فترة ما بعد الحرب كان هناك فوارق كبيرة في مدى نضج

(43) الصناعات الطليقة (footloose industry): مصطلح عام للصناعات التي يمكن تأسيسها في أي مكان دون التأثر بعوامل مثل الموارد والأرض والعمالة ورأس المال، مثل صناعة الساعات والإلكترونيات الدقيقة وقطع الماس وما إلى ذلك (المترجم).

النقابات. وبناءً عليه فإن اختيار النظرية الحالية على تجربة ما بعد الحرب بأكملها مناسب، ولا سيما بالنسبة لمنتجات التصنيع، وستحول إلى هذا الموضوع الآن.

مرة أخرى، تؤيد النتائج النظرية بشدّة، كما نرى من الجدول 4.3. وتشير الانحدارات المفصلة إلى أنها تدعم النظرية أيضاً في كل جزء من فترة ما بعد الحرب – قبل منتصف ستينات القرن العشرين وبعدها أيضاً. لكن لم تكن العلاقة قوية في سنوات ما بعد الحرب كما هي في وقت لاحق؛ ربما كانت أيضاً أقلّ قوة قليلاً في السنوات القليلة الماضية، لأن الفارق في عضوية النقابات عبر الدول تضاءل إلى حد ما.

XVI

تركز الاختبارات المذكورة أعلاه على تأثيرات تثبيط النمو وتفترض أن يتم توزيع فرص النمو في حالات مختلفة عشوائياً. لكن هناك اختلاف منهجي واحد على الأقل في فرص النمو عبر الولايات. ينشأ هذا الاختلاف لأن اقتصادات بعض الولايات لم تقترب من استغلال الإمكانات الكاملة للتكنولوجيا الحديثة أو مواردها الطبيعية والبشرية، في بداية فترة النمو التي ندرسها على الأقل. ويمكن أن تنمو المناطق التي لديها الكثير من الفرص غير المُستغلّة، مع ثبات العوامل الأخرى، بشكل أسرع من تلك التي لديها عدد قليل جداً، وبالتالي نأتي مرة أخرى إلى الفرضية المعروفة بأن المناطق الأكثر فقراً والأقل تقدماً من الناحية التكنولوجية يمكن أن تنمو أثناء لحاقها بالركب بشكل أسرع من المناطق الأكثر ثراء والأكثر تقدماً من الناحية التكنولوجية. (40) لقد ناقشت في مكان آخر بأن حجّة اللحاق بالركب هي شريك ملائم للنظرية الحالية وأن هناك أحياناً مشاكل جديدة في المواصفات إذا لم يتم اختبار الاثنين معاً. (41) من الواضح أن فرضية اللحاق بالركب لا يمكن أن تفسّر مثلاً، الاختلافات بين معدلات النمو الألمانية واليابانية من ناحية، ومعدلات النمو البريطانية من ناحية أخرى. لكن هذا لا

يعني أن عملية اللحاق بالركب لا تعمل؛ (42) ربما تم حجب تأثيرها من قِبَلِ قوى أقوى تعمل بالاتجاه المعاكس.

جدول 4.3: النمو منذ الحرب العالمية الثانية		
A.. قيمة أضافها المصنعون 1947 – 1977		
1	VAM = 11.0097 – 4.8402 STAC1V1 (7.07)	R^2=0.52
2	VAM = 10.1951 – 4.0375 STAC1V2 (7.70)	R^2=0.56
3	VAM =8.8613 – 0.0518 UR1880 (5.23)	R^2=0.37
4	VAM = 9.7758 – 0.0848 UNON64 (4.50)	R^2=0.31
B.. قيمة أضافها المصنعون 1947 – 1963		
1	VAM = 9.5861 – 4.3589 STAC1V1 (4.26)	R^2=0.28
2	VAM = 8.8401 – 3.6157 STAC1V1 (4.26)	R^2=0.28
3	VAM = 7.6063 – 0.0447 UR1880 (3.24)	R^2=0.19
4	VAM = 7.9001 – 0.0528 UNON64 (1.99)	R^2=0.08
C.. قيمة أضافها المصنعون 1946 - 1978		
1	P1 = 8.5767 – 1.8469 STAC1V1 (3.25)	R^2=0.19

2	P1 = 8.3399 – 1.6609 STAC1V2 (3.76)	R^2=0.24
3	P1 = 7.6575 – 0.0153 UR1880 (2.00)	R^2=0.08
4	P1 = 8.1406 – 0.0338 UNON64 (2.50)	R^2=0.12
	D... معدّل دخل الفرد 1946 - 1978	
1	PCP1 = 8.3012 – 0.6911 STAC1V1 (2.92)	R^2=0.16
2	PCP1 = 8.4394 – 0.8618 STAC1V1 (5.29)	R^2=0.38
3	PCP1 = 8.1811 – 0.0123 UR1880 (4.25)	R^2=0.31
4	PCP1 = 8.3574 – 0.0184 UNON64 (3.52)	R^2=0.21

E.. ملخّص وقواعد إضافية								
	الدخل الشخصي الكلي 1978-1946		الدخل الشخصي للفرد 1978-1946		Mfg. value added -1963 1977		Mfg. Value added 1947-1977	
	t	R^2	t	R^2	t	R^2	t	R^2
STAC1V 1	3.2 5	0.1 9	2.9 2	0.1 6	6.0 3	0.4 4	7.0 7	0.5 2
STAC1V	3.7	0.2	5.2	0.3	6.5	0.4	7.7	0.5

2	6	4	9	8	4	8	0	6
STAC1V 3	3.6 5	0.2 2	6.5 6	0.4 8	5.8 2	0.4 2	6.6 8	0.4 9
UR1881	2.0 0	0.0 8	4.5 2	00. 31	4.8 9	0.3 4	5.2 3	0.3 7
C1VWA R	1.6 2		5.2 3		1.2 7		1.3 3	
		0.1 3a		0.5 7		0.3 7		0.4 0
UR1881	1.2 1		3.0 7		3.9 9		4.2 6	
STAC1V 1	2.4 3		0.2 3		3.4 1		4.2 2	
		0.1 9		0.3 1		0.4 8		0.5 5
UR1881	0.0 6		3.1 5		1.7 6		4.6 3	
STAC1V 2	3.1 1		2.7 4		3.7 6		4.6 3	
		0.2 4		0.4 1		0.5 0		0.5 8
UR1880	0.6 7		1.4 6		1.2 4		1.1 4	
STAC1V 3	2.9 2		4.1 1		3.1 9		3.8 4	
		0.2 3		0.5 0		0.4 6		0.5 3
UR1880	0.3 7		1.1 1		1.8 2		1.8 3	
C1VWA R	3.3 0		7.1 0		5.1 6		6.5 8	
		0.2		0.5		0.5		0.6

		5		4		0		3
STAHOD	3.02		2.15		5.72		7.05	
STAHOD	1.90	0.07	0	0	3.47	0.21	4.26	0.28
UNON64	2.50	0.12	3.25	0.21	5.87	0.34	4.50	0.31
UNON64	2.36	0.11	3.03	0.17	5.87	0.42	4.14	0.31

a: عندما يكون هناك متغيرين مستقلين، تظهر قيم R2 على الحدود بين المتغيرين.

ملاحظة: شرح المتغيرات.

VAM: معدّل النمو الأسي للقيمة المُضافة من قِبَلِ الشركات المصنعة.

PI: معدل النمو الأسي لإجمالي الدخل الشخصي.

PCPI: معدل النمو الأسي لدخل الشخصي للفرد.

المصدر: كما في الجدول 4.1، ووزارة التجار الأمريكية، مسح الأعمال التجارية لشهر أبريل 1965، وأبريل 1967، وأبريل 1981. مكتب التعداد، وزارة التجارة الأمريكية، تعداد عام 1977 للمصنوعات – ملخص عام في شهر أبريل 1981.

توفر الولايات الثماني والأربعون قاعدة بيانات غنية وقابلة للمقارنة بشكل فريد تأسّست لاختبار النظرية الحالية ونموذج اللحاق بالركب معاً. قام «تشوي» بحساب مقدار انحراف دخل الفرد، من ناحية جميع مقاييس الدخل لدينا، عن المتوسط في الولايات الثماني والأربعين في سنة معينة. إذا كانت فرضية اللحاق بالركب صحيحة، فيجب أن يرتبط هذا الانحراف سلباً بمعدّل نمو الولاية. في جميع المعادلات الواردة في الجدول 4.4، يكون لعامل اللحاق بالركب علاقة عكسية مفترضة، ويكون له دلالة إحصائية أيضاً في الكثير من حالات التراجع. يبدو أن هذا العامل أقلّ أهمية من طول الفترة الزمنية التي استغرقتها الولاية لتطوير المنظمات ذات الصلة بالظروف الحضرية الحديثة، لكن نظراً لأن النظريتين

متوافقتان، سيكون من العبث رفض إحداهما لمجرد لأنها قد تكون أقل أهمية من الأخرى.

XVII

عندما ننظر إلى المدن والمناطق الحضرية، نرى الاتجاه نفسه للانحدار النسبي في الأماكن التي كان لديها أطول وقت لتراكم جماعات مصالح خاصة. وأفضل مظهر معروف لهذا الأمر، ولعدم قابلية الحكم الذي أحدثته الشبكات الكثيفة لمثل هذه التحالفات، هو الإفلاس الذي كان من الممكن أن تعاني منه مدينة نيويورك في غياب ضمانات القروض الخاصة من الحكومة الفيدرالية. ومن المثير للاهتمام أن «نورمان ماكراي» (Norman Macrae) من مجلّة «الإيكونوميست» قد تأثر بشكل كافٍ بالتشابهات بين بلده ومدينة نيويورك إلى درجة أنه كتب قسماً بعنوان «*بريطانيا الصغيرة في نيويورك*» في كتابه عن الولايات المتحدة. (44) لكن نيويورك ليست سوى حالة نمطية. وكما أشار «فيليكس روهاتين» (Felix Rohatyn)، فإن جميع المدن الكبرى الواقعة شمال وشرق الهلال الممتد من جنوب بالتيمور إلى الغرب مباشرة من سانت لويس وميلووكي تواجه صعوبات. بشكل عام، المدن الأحدث في الجنوب هي أفضل بشكل لا يقارن. وتحظى الاختبارات الإحصائية، مثل تلك المستخدمة هنا، بالنجاح ذاته في شرح النمو النسبي لما يسميه مكتب الإحصاء المناطق الإحصائية الحضرية القياسية. كما تكون النتائج صحيحة أيضاً عندما يتم حذف أكبر المدن – التي ربما تكون في حالة تدهور بسبب الازدحام أو نقص المساحة – وعندما يُسمح بالتأثير المستقل لحجم مدينة بطرق أخرى. (45)

جدول 4.4: النمو ومتغيرات اللحاق بالركب المضافة		
1	MFG=3.8973 + 9992.38 INVLP1 (3.96)	R^2=0.25
2	LP1=7.03 + 4231.00 INVLP1 (2.15)	R^2=0.09
3	PN=6.69 + 3848.44 INVLPN (3.96)	R^2=0.25
4	MFG =8.4112 + 0.0011 DEVLP1 (4.02)	R^2=0.26
5	LP1=8.92 – 0.0011 DEVLP1 (2.37)	R^2=0.11
6	PN=8.83 – 0.0019 DEVLPN (4.88)	R^2=0.34
7	MFG =8.8894 – 2.5009 STAC1V3 + 2767.57 INVLP1 (3.53) (0.91)	R^2=0.42
8	LP1 =11.41 – 2.196 STAC1V3 - 2113.81 INVLP1 (4.13) (0.93)	R^2=0.34
9	PN =9.72 – 1.999 STAC1V1 + 951.89 INVPN (4.20) (0.88)	R^2=0.46
10	MFG =8.5228 – 0.0533 UR1880 + 3117.81 INVP1 (3.93) (1.11)	R^2=0.45
11	LP1 =9.37 – 0.0269 UR1880 + 746.11 INVP1 (2.34) (0.31)	R^2=0.19

12	PN =9.03 – 0.0339 UR1880 + 1456.76 INVPN (3.21) (1.26)	R^2=0.39
13	MFG =10.0981 – 2.4533 STAC1V3 + 0.0008 DEVLP1 (3.51) (1.04)	R^2=0.42
14	LP1 =10.34 – 2.0585 STAC1V3 - 0.0003 DEVLP1 (3.89) (0.55)	R^2=0.33
15	PN =10.02 – 1.7219 STAC1V3 - 0.0008 DEVPN (3.59) (1.71)	R^2=0.49
16	MFG =9.9302 – 0.0531 UR1880 - 0.0008 DEVLP1 (3.87) (1.09)	R^2=0.44
17	LP1 =9.65 – 0.0253 UR1880 - 0.0003 DEVLP1 (2.17) (0.53)	R^2=0.19
18	PN =9.63 – 0.0276 UR1880 - 0.0010 DEVPN (3.93) (1.11)	R^2=0.43
19	MFG =7.9862 + 5088.80 INVLP1 - 0.0671 UNON64 (1.64) (2.48)	R^2=0.34
20	LP1 =9.98 + 687.38 INVLP1 - 0.0485 UNON64 (0.28) (2.28)	R^2=0.19
21	PN =8.72 + 3421.65 INVLPN - 0.0487 UNON64 (1.49) (2.43)	R^2=0.32
ملاحظة: شرح المتغيرات		
INVPN, INVLPL: مقلوب نصيب الفرد من الدخل غير الزراعي الخاص ودخل العمالة والمالك عام 1965، على التوالي.		

DEVPN. DEVLPI: انحراف نصيب الفرد من الدخل غير الزراعي الخاص ودخل العمالة والمالك في عام 1965، على التوالي، عن متوسط الدخل في الولايات المتحدة عام 1965.
المصدر: المصدر ذاته في الجدول 4.1

تشير الملاحظات العَرَضيّة أيضاً إلى أن الصناعات التحويلية «الأقدم» في الولايات المتحدة، مثل السكك الحديدية والصلب والسيارات وصناعات الآلات الزراعية، غالباً ما تكون بحالة تدهور نسبي. بينما تعمل الصناعات الأمريكية الأكثر حداثة، مثل الكومبيوتر والطائرات وغيرها من صناعات التكنولوجيا المتقدمة، بشكل أفضل بكثير. وبسبب عدم وجود أي مقياس واحد موثوق لعمر الصناعة، تصبح الاختبارات الإحصائية في هذه الحالة أكثر صعوبة وإشكالية، ولم أحاول القيام بأي منها حتى الآن. ومع ذلك، فقد بحث «بيتر موريل» نمط صادرات الولايات المتحدة، والكثير من البلدان التجارية الكبرى الأخرى، ووجد أن نمط الميزة النسبية التي أظهرها الاقتصاد الأمريكي يشبه نمط بريطانيا أكثر من مثيله في ألمانيا واليابان. (46) ويتفق هذا بالتأكيد مع الفرضية التي تقول إن أداء الولايات المتحدة وبريطانيا سيئ نسبياً في الصناعات القديمة والصناعات الثقيلة القابلة للتأثر بشكل خاص بالنقابات واحتكارات القلّة[44]. ولا شكّ أن هناك عوامل أخرى ذات صلة أيضاً، لكن حقيقة أن معدّلات الأجور في صناعة السيارات والصلب الأمريكية المتعثرة كانت أعلى بكثير من متوسط الأجور في التصنيع الأمريكي تميل إلى تأكيد فرضية «موريل» بأن النظرية الحالية هي جزء من التفسير. كما أنه لن يفاجئني إذا كان هناك أيضاً في هذه الصناعات المضطربة أعداد كبيرة من نواب الرئيس وغيرهم من بيروقراطيي الشركات ذوي الامتيازات الجيدة.

(44) (oligopoly): حالة من المنافسة المحدودة، حيث يشترك في السوق عدد صغير من المنتجين أو البائعين (المترجم).

تتوافق جميع الاختبارات الإحصائية التي تم الإبلاغ عنها (والكثير من الاختبارات الأخرى التي لم تتم مناقشتها بهدف الإيجاز) مع النظرية، وجميعها تقريباً ذات دلالة إحصائية أيضاً. ففي هذا العالم المعقّد متعدد الأسباب، من الصعب رؤية كيف يمكن للبيانات أن تناسب النظرية بشكل أفضل. لكن القضية ليست مقنعة حتى الآن. قد تؤدي الاختبارات المباشرة والأقل أساسية إلى نتائج مختلفة نوعاً ما، أو قد تصدر عن نموذج بديل غير متوافق مع النظرية نتائج أفضل. ومع ذلك، يجب اختبار أي نموذج بديل مقابل التجارب الدولية والتاريخية من النوع الذي تم تناوله سابقاً في هذا الفصل. وكما ناقشت في الفصل الأول، يجب أن يكون الافتراض لصالح النظرية التي تشرح الكثير باستخدام القليل، لذلك فإن النموذج الذي لا يفسّر أي شيء آخر سوى تجربة النمو للولايات المتحدة، أو لا يمكنه فعل ذلك إلا إذا عمل بإسهاب، هو خارج السياق.

جزئياً لأن مصداقية النظرية تعتمد على مقدار ما يمكن تفسيره (دون إسهاب) وجزئياً بسبب مصلحتها الأساسية، سنقدّم الكثير من الأدلّة، بل الكثير جداً. وستتعلّق هذه الأدلّة ببلدان مختلفة وفترات تاريخية مختلفة. لكن النظرية تبقى دون تغيير، لذا فإن الأدلّة اللاحقة ستقوي الحجّة المقدّمة في هذا الفصل بالطريقة ذاتها التي يضيف بها الدليل في هذا الفصل قوة إلى النتائج اللاحقة.

الفصل الخامس

توحيد الولايات القضائية[45] والتجارة الخارجية



I

كما نعرف من الجدول 1.1، نما الأعضاء الستة الأصليون في المجموعة الاقتصادية الأوروبية بشكل سريع منذ الحرب العالمية الثانية، ولا سيما بالمقارنة مع استراليا ونيوزيلندا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة، وبالنسبة إلى بعض الأعضاء، حدث أسرع نمو في الستينات عندما كانت السوق المشتركة في حالة عمل. ومع أنني قدّمت بعض التفسيرات لأشدّ الحالات شذوذاً للنمو السريع في ألمانيا وفرنسا، لم يكن هناك تحليل للنمو السريع للأعضاء الأربعة الآخرين من الستة. ولن يكون تحليلٌ من هذا النوع ضرورياً لاستكمال تغطية الديمقراطيات المتقدمة فقط، بل لإظهار أن هناك عاملاً آخر يساهم في نمو فرنسا وألمانيا يكمل التفسير السابق. بالإضافة إلى ذلك، سيساعدنا تحليل السوق المشتركة أيضاً على فهم سبب ضعف أداء النمو في نيوزيلندا في فترة ما بعد الحرب مثل أداء المملكة المتحدة، ولماذا كان نمو استراليا أيضاً غير مثير للإعجاب، ولا سيما في ضوء الموارد الطبيعية القيمة التي تم اكتشافها في فترة ما بعد الحرب.

بالنظر إلى توقيت نمو معظم الأعضاء الستة، يميل المرء لاستنتاج أن السوق

(45) "توحيد الولايات القضائية" (Jurisdictional Integration): هو الاتفاقات الدولية التي تقيّد، بدرجات متفاوتة، السلطة القضائية للدولة من تطبيق سياسات خالية من التدخّل الخارجي أو فرضها (المترجم).

المشتركة كانت هي المسؤولة عن ذلك، وفقاً للعديد من المراقبين العَرَضيّين. إنها مغالطة منطقية من الواضح أننا لا نستطيع الاعتماد عليها، ولا سيما في ضوء حقيقة أن معظم الدراسات الكمية الدقيقة، إذا لم يكن كلها، تشير إلى أن المكاسب من السوق المشتركة كانت صغيرة جداً بالنسبة لزيادات الدخل التي تمتع بها الأعضاء. إن الدراسات الكمية للمكاسب من التجارة الحرة، مثل تلك المتعلّقة بالخسائر الناتجة عن الاحتكار، عادة ما تُظهِرُ تأثيرات أصغر بكثير مما توقّعه الاقتصاديون، وتتناسب حسابات المكاسب من السوق المشتركة مع النمط العادي. تشير دراسات «إدوين ترومان» (Edwin Truman) و«موردخاي كرينين»، (Mordechai Kreinen) كمثال، مع الحفاظ على أن إنشاء تجارة طغت على أي تحوّل تجاري، إلى أن السوق المشتركة أضافت 2 بالمئة أو أقل لاستهلاك التصنيع في المجموعة الاقتصادية الأوروبية. (1) علاوة على ذلك، يجادل «بيلا بالاسا» (Bela Balassa) بأنه مع مراعاة توفير الحجم ومصادر الربح الأخرى من السوق المشتركة، كان هناك «ارتفاع بنسبة 0.3 نقطة مئوية في نسبة الزيادة السنوية للتجارة إلى الناتج القومي الإجمالي» الذي كان «مصحوباً بزيادة 0.1 نقطة مئوية في معدّل النمو. وبحلول عام 1965، كان التأثير التراكمي لإنشاء السوق المشتركة على الناتج القومي الإجمالي للدول الأعضاء قد وصل إلى نصف الناتج الإجمالي». (2) تشير الدراسات الدقيقة التي أجراها الاقتصاديون المهرة الآخرون أيضاً إلى أن الحكم البدهي الذي يقول إن النقابات الجمركية الكبيرة يمكن أن تحدث زيادات كبيرة في معدّل النمو لا تدعمه حسابات الاقتصاديين النموذجية الثابتة.

II

ثمة تلميح بوجود المزيد من هذه الأسئلة في حالات النمو الاقتصادي الملحوظ في العصور التاريخية التي تمت مناقشتها في الفصل الأول. نعلم أن الولايات

المتحدة أصبحت الاقتصاد الرائد في العالم خلال ما يقارب القرن بعد اعتماد دستورها. وتقدّمت ألمانيا بالمثل من وضعها كمنطقة فقيرة في النصف الأول من القرن التاسع عشر إلى النقطة التي كانت فيها مع بداية الحرب العالمية الأولى، لتتجاوز بريطانيا، وحدث هذا بعد تشكيل (Zollverein)، أو الاتّحاد الجمركي، في معظم المناطق الناطقة بالألمانية والتوحيد السياسي لألمانيا. وسأوضح لاحقاً أن الموقفين كانا مشابهين للسوق المشتركة لأنهما يشتركان في ثلاث سمات أساسية. يتم التغاضي أحياناً عن هذه السمات المشتركة لأن التسميات التقليدية تلفت الانتباه إلى الاختلافات بين تشكيل الحكومات والاتحادات الجمركية.

خلقت السوق المشتركة مساحة كبيرة كان فيها شيء يقارب التجارة الحرّة؛ حيث سمح بحركة غير مقيدة نسبياً للعمالة ورأس المال والشركات داخل هذه المنطقة الكبيرة؛ وحول سلطة اتخاذ القرارات بشأن الرسوم، وبعض الأمور الأخرى، من عواصم كل من الدول الست إلى المجموعة الاقتصادية الأوروبية ككل. عندما نفكّر في هذه الميزات، ندرك على الفور أن إنشاء دولة جديدة، أو دولة أكبر من الكثير من الولايات القضائية الصغيرة، يشمل أيضاً كل من هذه الميزات الأساسية الثلاث.

تضمّنَ إنشاء الولايات المتحدة الأمريكية، من بين ثلاثة عشر مستعمرة سابقة مستقلة، إنشاء منطقة للتجارة الحرّة وحركة العوامل، بالإضافة إلى تحوّل في المؤسسات التي اتخذت بعض القرارات الحكومية. وأدّى اعتماد الدستور في الواقع إلى إزالة الرسوم الجمركية التي فرضتها نيويورك على واردات معينة من ولاية كونيتيكت ونيوجرسي. وبالمثل، لم يقتصر إنشاء الاتحاد الجمركي الألماني على السمات الأساسية ذاتها فحسب، بل شمل أيضاً إنشاء الرايخ الألماني. وكانت معظم المناطق الناطقة بالألمانية في أوروبا حتى القرن التاسع عشر عبارة عن إمارات منفصلة، أو «دول-مدن»، أو ولايات قضائية صغيرة أخرى مع ما يخصها من رسوم وحواجز تنقّل وسياسات اقتصادية، لكن توسّع السوق

المشتركة، وانتقال بعض السلطات الحكومية، كان نتيجة تشكيل الاتحاد الجمركي الألماني، بل بشكل أكبر أيضاً نتيجة تشكيل الدولة الألمانية التي اكتملت عام 1871.

كان هناك تطوّر مبكر في أماكن أخرى في أوروبا أدى أيضاً إلى إنشاء أسواق أكبر إلى حد كبير، وإنشاء مجالات أوسع بكثير لحركة العوامل، وتحويل موضع صنع القرار الحكومي. حاول الملوك المتمركزون في إنكلترا وفرنسا في أواخر القرنين الخامس عشر والسادس عشر إنشاء دولة قومية من فسيفساء الإقطاعيات الضيّقة القائمة؛ حيث كانت هناك ممالك وطنية اسمية من قبل، لكن القوة الحقيقية كانت تقع عادة في أيدي أسياد الإقطاعيات المختلفة، أو في مدن مسوّرة ذاتية الحكم تقريباً. تميل كل من هذه الحكومات المصغرة إلى فرض رسومها الجمركية ورسومها الخاصة؛ كانت رحلة القارب على طول نهر الراين، حيث تكون القلاع المجمعة في بعض الأحيان على بعد كيلو واحد فقط، كافية لتذكير المرء بعدد الرسوم المحلية في أوروبا القروسطية. سعى الملوك الذين يُضفى عليهم طابع قومي، بسياساتهم التجارية، إلى القضاء على هذه السلطات المحلية وقيودها وفرضوا بدورهم سياسيات عالية الحماية على المستوى الوطني. وفي فرنسا، لم تتم إزالة الكثير من الرسوم الإقطاعية والقيود المفروضة على التجارة وحركة العوامل حتى قيام الثورة، لكن إنشاء أسواق وطنية في بريطانيا حدث بسرعة أكبر. وسواء أكان هناك علاقة سببية أم لا، فنحن نعلم أن إنشاء ولايات قضائية وطنية فعالة في أوروبا قد أعقبته ثورة تجارية، وأعقبته الثورة الصناعية في بريطانيا في نهاية المطاف.

إن إنشاء حكومات وطنية ذات مغزى يختلف اختلافاً كبيراً، من نواحي كثيرة، وربما أكثر أهمية، عن إنشاء اتحادات جمركية مهما بلغت فعّالية هذه الاتحادات. ففي جميع الحالات التي قمنا بدراستها، تم إنشاء منطقة أوسع بكثير من التجارة الحرّة نسبياً، وتم إنشاء مساحة واسعة مماثلة من الحركة الحرة نسبياً لعوامل الإنتاج،

وانتقلت القدرة على اتخاذ بعض القرارات المهمة، حول السياسة الاقتصادية على الأقل، إلى مؤسسة جديدة في مكان جديد. كان هناك في كل حالة قدر كبير مما سأسميه هنا توحيد الولايات القضائية القضائي. ربما كان من الأفضل لنا أن نتجنّب صوغ عبارة جديدة، وخاصة عبارة ثقيلة كهذه، لكن التسميات المألوفة تحجب السمات المشتركة التي تهمنا هنا. نظراً لوجود الكثير من حالات توحيد الولايات القضائية التي يتبعها تقدم اقتصادي سريع إلى حد ما، فقد يغرينا الآن فرض علاقة سببية. لكن ذلك سابق لأوانه. لأنه، من جهة أولى، يجب أن يكون لدينا فكرة عن التي يحقق فيها توحيد الولايات القضائية نمواً سريعاً، تشير الدراسات الإحصائية عن السوق المشتركة، مثل تلك المذكورة أعلاه، أن المكاسب من التجارة الحرة ليست كبيرة بما يكفي لتفسير النمو الاقتصادي الكبير. ومن جهة أخرى، لا يزال عدد من حالات توحيد الولايات القضائية غير كبيرة بما يكفي للسماح بإطلاق تعميم مؤكد. لذلك يجب أن ننظر إلى نماذج النمو المحددة داخل الولايات القضائية لمعرفة ما إذا كانت توفّر أدلة داعمة. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن نقدّم نموذجاً نظرياً يمكن أن يفسّر لماذا يجب أن يكون للتكامل القضائي تأثيرات ملحوظة.

III

أحد أكثر نماذج الاقتصادات الغربية المتقدّمة بروزاً وثباتاً في بدايات الفترة الحديثة كان التدهور النسبي (وأحياناً المطلق) للعديد مما كان يُعتبر عادة مدناً كبرى. يُعتبر هذا التدهور في المدن الكبرى أمراً متناقضاً، فالتطور الوحيد المهم الذي أعطى الغرب دفعة إلى الأمام كان بالتأكيد الثورة الصناعية، وربما يكون المجتمع الغربي اليوم أكثر تحضّراً من أي مجتمع في التاريخ. حيث خلقت الثورات التجارية والصناعية مدناً جديدة، أو أنشأت مدناً عظيمة من مجرّد قرى، بدلاً من البناء على قاعدة أكبر مدن العصور الوسطى وأوائل المدن الحديثة. لقد نمت

العواصم الكبرى مثل لندن وباريس، بالطبع، كمراكز إدارية، وكمستهلك لجزء من الثروة الجديدة، لكنها لم تكن بأي حال من الأحوال مصادر النمو. وكما أشار المؤرّخ الاقتصادي الفرنسي «فرناند بروديل» (Fernand Braudel)، «كانت المدن مثالاً على عدم التوازن العميق الجذور، والنمو غير المتكافئ، والاستثمار غير العقلاني وغير المنتج على نطاق وطني... ترتبط هذه التكوينات الحضرية الهائلة بالماضي، وبالتطوّر الذي تحقق، والعيوب في مجتمعات النظام القديم واقتصاده ونقاط ضعفه أكثر من ارتباطها بالتحضير للمستقبل. كانت الحقيقة الواضحة أن العواصم، في الثورة الصناعية القادمة، ستظهر بدور المتفرّج. العصر الجديد لم ينطلق من لندن، بل من مانشستر وليدز وغلاسكو وعددٍ لا يُحصى من المدن البروليتارية الصغيرة أطلقت العصر الجديد». (3)

يُظهِر «مارتن جي. دانتون» (M. J. Daunton) أن «بروديل» كان على حق بالنسبة لبريطانيا العظمى خلال الثورة الصناعية على الأقل. فمن بين المدن الست التي اعتُبِرت الأكبر في إنكلترا عام 1600، كانت بريستول فقط الميناء الذي استفاد من النمو الاقتصادي، وكانت لندن من بين أفضل ست مدن عام 1801. وأكملت مانشستر وليفربول وبرمنجهام وليدز القائمة في عام 1801. وكانت يورك، ثالث أكبر مدينة عام 1600، في المركز السابع عشر عام 1801؛ وكانت نيوكاسل، خامس أكبر مدينة عام 1600، في المركز الرابع عشر في عام 1801، كما هو مبين في الجدول 1.5. (4)

كان هناك قلق بشأن «خراب المدن والبلدات» حتى قبل عام 1601. يجادل مقال «تشارلز بيثيان آدمز» (Charles Pythian-Adams) بعنوان «التحلل الحضري في أواخر العصور الوسطى في إنكلترا» (Urban Decay in Late Medieval England)، من خلال التعليقات المعاصرة ومجموعة من الأرقام التفصيلية مع أنها مبعثرة، بأن عدد السكان والدخل في الكثير من المدن الإنكليزية قد بدأ في الانخفاض قبل «الطاعون الأسود». ومع اكتشافه أن تراجع مدن معيّنة

قد يقابله توسّع أخرى، إلا أننا نتساءل عن سبب تراجع الكثير من المدن بينما نمت مدن أخرى. خلال أواخر القرن الخامس عشر ومطلع القرن السادس عشر، وخاصة بين عامي 1520 و1570، وجد «بيثيان آدمز» أن معظم المدن الهامة التي كانت «تحت الضغط»، وربما كانت في «أزمة حضرية حادة»، وغالباً ما أدّى ذلك إلى خسارة كبيرة في النشاط الاقتصادي والسكان. (5)

لم يكن من المحتمل في القارّة الأوروبية أن تكون المدن مؤسسات مستقلّة تعمل ضمن حدود مدنية مستقلة نسبياً. ولم يكن الوضع صادماً لهذا السبب جزئياً، وجزئياً لأن القارة لم تشهد التغيرات اللاحقة للثورة الصناعية حتى وقت لاحق. ومع ذلك ظهرت عدة حالات استبدال مماثلة للمراكز الحضرية القديمة بالمدن الجديدة أو الصناعة الريفية. وأحد الأمثلة على ذلك هو التحوّل الجزئي لصناعة الصوف في العصور الوسطى من مدن فلاندرز إلى برابانت المجاورة، وتراجع إنتاج الصوف الفلمنكي عموماً مقارنة بمدن شمال إيطاليا التي تراجعت بدورها أيضاً. وهناك سبب آخر هو تدهور مدينة نابولي، عشية الثورة الفرنسية التي ربما كانت رابع أكبر مدينة في أوروبا. ويخلص «دومينيكو سيلا» (Domenico Sella) إلى أنه «لم يلعب أي مركز من المراكز القديمة للرأسمالية المبكّرة، في جميع أنحاء أوروبا، (سواء أكانت أنتويرب أو البندقية أو أمستردام أو جنوة أو بوردو أو فلورنسا) دوراً رائداً في ظهور التصنيع الحديث». ووجد في القرن السابع عشر، في لومباردي الإسبانية التي درس «سيلا» اقتصادها بتفصيل كبير، أن المدن «لديها القليل من السمات التي تربطها بالتصنيع الحديث، وكان بعضها في الواقع متعارضاً تماماً مع التصنيع الحديث ... من الواضح أن المدن لم تكن مناسبة لتكون مهداً للتصنيع على نطاق واسع؛ فبغضّ النظر عن كونها طليعة الاقتصاد الحديث، يجب أن يُنظَر إليها على أنها بقايا عفا عليها الزمن لماضٍ يتلاشى بسرعة. ويجب علينا أن نلجأ إلى الريف للعثور على بوادر الاقتصاد الحديث». (6) كان من الشائع أيضاً أن الضواحي يجب أن تنمو على حساب المدن المركزية. (7) والحالة

الكلاسيكية هي تدهور مدينة «آخن» المركزية التي قام «هربرت كيش» (Herbert Kisch) بتوثيقها بالتفصيل.

جدول 5.1: ترتيب المدن الإنكليزية وفقاً للحجم				
1801		1600		
السكان	الترتيب	السكان	الترتيب	
960.000	لندن	250.000	لندن	1
84.000	مانشستر	15.000	نورويتش	2
78.000	ليفربول	12.000	يورك	3
74.000	برمنغهام	12.000	بريستول	4
64.000	بريستول	10.000	نيوكاسل	5
35.000	ليدز	9.000	إكستر	6
37.000	نورويتش			8
28.000	نيوكاسل			14
16.000	يورك			17

IV

كانت بلدات العصور الوسطى ومدنها صغيرة بالمعايير الحديثة. عادة ما يتم تحديد حدودها بدقّة من خلال أسوار المدينة، ولديها درجة كبيرة من الاستقلالية في كثير من الأحيان (وكانت في بعض الحالات مستقلّة عن أية حكومة أكبر). ضمن هذه السلطات القضائية الصغيرة، لن يكون هناك سوى عدد قليل من التجار في أي خط تجارة واحد، وعدد محدود فقط من الحرفيين المهرة في أية حرفة متخصصة واحدة، حتى لو كان عدد سكان المدينة بالآلاف. وتميل طرق النقل البدائية وغياب أنظمة الطرق الوطنية الآمنة السالكة إلى تقسيم الأسواق؛ يمكن لحفنة من التجار أو الحرفيين أن يضمنوا بسهولة احتكاراً أكبر إذا تمكنوا من

تكوين تكتلات للإنتاج المحلي. عندما يكون لدى التجار في خط تجارة معين ثروة أكبر من سكان المدينة بشكل عام، يبدو من المرجّح أن أحدهم قد تفاعل مع الآخر أكثر من أولئك الذين لديهم موارد أقل. كان هذا ينطبق أيضاً على الحرفيين المهرة إلى حد ما.

يعني المنطق الموضّح في الفصل الثاني أن الجماعات الصغيرة لديها فرص أكبر بكثير للتنظيم من أجل العمل الجماعي مقارنة بالجماعات الكبيرة، ويقترح أنه مع ثبات العوامل الأخرى، فسيكون هناك التنظيم في السلطات القضائية الصغيرة أكبر منه في السلطات الكبيرة. ويشير المنطق أيضاً إلى أن الجماعات الصغيرة والمتجانسة التي تتفاعل اجتماعياً تتمتع أيضاً بميزة إضافية تتمثل في أن الحوافز الاجتماعية الانتقائية ستساعدها على التنظيم من أجل العمل الجماعي. تنطوي هذه الاعتبارات على التضمين الثالث الذي يقول إن الجماعات الصغيرة أفضلُ وأسرع تنظيماً من الجماعات الكبيرة. إذا كان المنطق الموضح سابقاً صحيحاً، فسيتبع ذلك أن التجار في خط معين من التجارة، والممارسين لحرف ماهرة معينة في مدينة قروسطية، سيكونون في وضع جيد لتنظيم العمل الجماعي. إذا كانت المدينة مكوّنة من بضعة آلاف من الناس، فمن غير المرجّح أن يتمكن السكان جميعاً من التنظيم لمواجهة مثل هذه الجماعات، مع أن عدد السكان في القرى الصغيرة سيكون صغيراً بما يكفي لحدوث ذلك.

V

كانت نتيجة هذه الظروف المواتية للعمل الجماعي التكتلي هي النقابات طبعاً. وقد سعت النقابات بطبيعة الحال إلى زيادة مزايا أعدادها الصغيرة وتجانسها الاجتماعي مع السلطة المدنية القسرية أيضاً، وقد أثّر الكثير منها، وسيطر بشكل كامل أحياناً، على البلدات التي تعمل فيها. كانت هذه النتيجة مرجّحة بشكل خاص في إنكلترا القروسطية، حيث وجدت الممالك الوطنية أنه من الملائم منح المدن درجة كبيرة من الحكم الذاتي. وغالباً ما واجهت النقابات، فيما يُعرف الآن

ألمانيا، إمارات صغيرة تشعر بالغيرة من سلطتها وترغب بإقامة علاقات تكافلية مع حكام المناطق والنبلاء. أما في فرنسا، فتُمنحُ النقابات في أغلب الأحيان امتيازات احتكارية مقابل مدفوعات ضريبية خاصة، ويعود ذلك جزئياً إلى تكلفة الحروب والقيود المفروضة على تحصيل الضرائب بسبب أوجه القصور الإدارية للحكومة. امتدّت «الدول – المدن» في شمال إيطاليا إلى ما هو أبعد من أسوار المدينة، وفي حالات كهذه سيكون للنقابات مجال سيطرة أوسع مع تقاسم السلطة، لكنها ستكون في الوقت نفسه معرّضة لعدم الاستقرار في بيئة شمال إيطاليا التي لا بدّ أنها عطّلت تنميتها أو حدّت من قوتها أحياناً. ومع كل الاختلافات بين منطقة وأخرى، أصبحت نقابات التجار والحرفيين الرئيسيين، وأحياناً الرحّالة، شائعة من بيزنطة في الشرق إلى بريطانيا في الغرب، ومن المدن الهانزية في الشمال إلى إيطاليا في الجنوب.

كانت النقابات قبل كل شيء ائتلافات توزيعية تستخدم القوة الاحتكارية والسلطة السياسية أحياناً لخدمة مصالحها، على الرغم من أنها قدّمت التأمين والمزايا الاجتماعية لأعضائها. لكنها خفّضت الكفاءة الاقتصادية وأخّرت الابتكار التكنولوجي كما توقّع التضمين الرابع والسابع. يتم إثبات استخدام فترة التدريب في المهنة للتحكّم بشكل قاطع في دخول عناصر جديدة، وذلك من خلال مطالبات بعض النقابات بأن الرجل الماهر لا يمكن أن يصبح سيداً إلا عند دفع رسوم، وتشترط بعض النقابات أنه لا يمكن للمتدرّبين والعاملين في المهنة أن يتزوجوا، وتشترط نقابات أخرى أن ابن سيد العمل لا يحتاج إلى التدريب المطلوب عادة. تهدف القواعد الكثيرة إلى منع سيد واحد من التقدم بشكل كبير على حساب الآخرين، وهو ما أدّى إلى تقييد الابتكار من دون شك. (نظراً لأن الأسياد يمتلكون رأس المال والموظفين المهرة والمتدربين، فمن المهم عدم مزج نقابات السادة أو نقابات التجار مع النقابات العمالية – وعادة ما يُنظر إليها بشكل أفضل باعتبارها تكتلات أعمال).

VI

ما الذي يجب توقّعه عندما يكون هناك دمج قضائي في بيئة مدن مستقلّة نسبياً مع شبكة كثيفة من النقابات؟ أشار التضمين الثاني إلى أن تراكم منظمات المصالح الخاصة يحدث تدريجياً في المجتمعات المستقرّة بحدود غير متغيرة. إذا كانت المنطقة التي يمكن أن تتم فيها التجارة دون رسوم أو قيود أكبر بكثير، فستجد النقابة أو أي تكتل مشابه أنها تسيطر فقط على جزء صغير من أجمالي السوق. إن احتكار جزء صغير من سوق متكاملة لا يُعتبر احتكاراً إطلاقاً على أية حال: لن يدفع الناس سعراً احتكارياً لعضو النقابة إذا كان بإمكانهم الشراء بسعر أقل من أولئك الذين هم خارج التكتل. هناك حركة حرة لعوامل الإنتاج داخل السلطة القضائية المتكاملة، مما يوفّر حافزاً للبائعين للانتقال إلى أي مجتمع في السلطة القضائية التي أدّت فيها التكتلات الاحتكارية إلى ارتفاع الأسعار. ويعني توحيد الولايات القضائية أيضاً أن يقوم باتخاذ القرارات السياسية أشخاص مختلفون من بيئة مؤسساتية في مكان ما ربما يكون بعيداً جداً. وبالإضافة إلى ذلك، سيكون التأثير السياسي المطلوب لتغيير سياسة السلطة القضائية المتكاملة أكبر بكثير من المطلوب في السلطات القضائية السابقة الضيّقة نسبياً. كما تم تعويض المكاسب الناتجة عن توحيد الولايات القضائية جزئياً عندما باع الملوك الذين يتعرّضون للضغوط المالية حقوق الاحتكار للنقابات مقابل ضرائب خاصة، إلا أن النقابات فقدت سلطة الاحتكار والنفوذ السياسي عندما حلّت الولايات القضائية المتكاملة اقتصادياً محل السلطات القضائية المحلية.

إن مستوى تكاليف النقل مهم أيضاً. إذا كانت تكاليف النقل مرتفعة جداً بحيث لا تجعل نقل منتج معين من مدينة إلى أخرى أمراً مفيداً، فينبغي أن يكون توحيد الولايات القضائية أقلّ أهمية، مع أنه لا يزال هناك توجّه للبائعين المتنافسين للهجرة إلى مواقع التكتّلات في السلطة القضائية المتكاملة. كانت فترة الثورة التجارية فترة لتحسين النقل أيضاً، وخاصة النقل البحري، مما أدّى إلى

تطوير طرق جديدة إلى آسيا واكتشاف العالم الجديد. أدّى نمو سلطة الحكومة المركزية أيضاً إلى تقليل خطر السفر من مجتمع إلى آخر عبر القضاء التدريجي على الصراع الفوضوي بين النبلاء الإقطاعيين ومدى الفوضى في المناطق الريفية، والعمل على بناء الطرق والقنوات في نهاية المطاف. إذا كان الريف آمناً نسبياً من العنف، فلن يكون النقل أرخص فحسب، بل قد يتم الإنتاج أيضاً حيث تكون التكاليف منخفضة.

عندما يحدث توحيد الولايات القضائية، لن تظهر جماعات مصالح خاصة جديدة مطابقة لمقياس السلطة القضائية الكبرى على الفور، لأن هذه التحالفات لا تظهر إلا بشكل تدريجي في المواقف المستقرة، كما نعلم من التضمين الثاني. لكن لن تستغرق الجماعات الصغيرة وقتاً للتنظيم مثل الجماعات الكبيرة (التضمين الثالث). كان التجار الكبار الذين لديهم تجارة واسعة النطاق، وعبر مسافات طويلة، من أوائل الجماعات التي انتظمت أو تواطأت على نطاق وطني. وكانت جماعاتهم ناجحة للغاية في كثير من الأحيان؛ وكما أشار آدم سميث، منح تأثير «التجار» الحكومات الأوروبية العظيمة سياسية «المذهب التجاري»، التي فضّلت التجار المؤثرين وحلفائهم على حساب بقية الأمّة. وغالباً ما ينطوي ذلك على سياسات «الحماية» التي تحمي التجار المؤثرين من المنافسين الأجانب – يكاد المذهب التجاري يكون مرادفاً للحماية حتى يومنا هذا.

إذاً، قد يبدو أن المكاسب التي تحققت من توحيد الولايات القضائية في بدايات أوروبا الحديثة كانت قصيرة وغير مهمة، لأن السياسات التجارية لحقت مباشرة انهيار النقابات في المدن. الأمر ليس كذلك. والسبب هو أن الرسوم والقيود المفروضة على دولة كبيرة أقل خطورة بما لا يُقاس من الرسوم والقيود على كل مدينة أو إقطاعية. سيكون جزء كبير من التجارة داخلياً بسبب تكاليف النقل والتنوّع الطبيعي لأية دولة كبيرة، سواء أكان لهذه الدولة رسوم جمركية على حدودها أم لا. فليس للقيود على الحدود الوطنية أي تأثير مباشر على هذه

التجارة، في حين تضعف القيود حول كل بلدة أو إقطاعية هذه التجارة أو تقضي على معظمها. وكما أشار «آدم سميث»، إن «تقسيم العمل مقيّدٌ بمدى السوق»، لذلك فإن اتساع الأسواق في فترة توحيد الولايات القضائية جعل من الممكن الاستفادة من التوفير في الحجم والتخصّص. تظهر طريقة أخرى للتفكير في الأمر عندما ندرك أن نقل القيود التجارية من المستوى المجتمعي إلى المستوى الوطني يقلّل من طول عائق الرسوم بمضاعفات كبيرة. وأعتقد أن أكبر تخفيض في القيود التجارية في التاريخ جاء من تقليل الأميال وليس من ارتفاع القيود التجارية.

VII

بما أن الثورات التجارية والصناعية حدثت أثناء التخفيض الاستثنائي للعوائق التجارية وقيود النقابات الأخرى وبعدها، وحدثت بأغلبية ساحقة في المدن والضواحي الجديدة الخالية نسبياً من النقابات، فيبدو أن هناك علاقة سببية. ومع ذلك فإن توقيت النمو وحقيقة أن النقابات كانت موجودة بانتظام في مواقع إعاقة النمو يمكن تصوّرهما بأنهما مجرّد صدفتين. لكن لحسن الحظ هناك جوانب إضافية لنموذج النمو تشير إلى أن الأمر لم يكن كذلك.

أحد هذه الجوانب الإضافية هو «نظام الإنتاج المنتشر المحلي»[46] في صناعة النسيج الذي كان في ذلك الحين أهم المنتجات الصناعية. في ظل هذا النظام الرائع، كان التجار يسافرون في جميع أنحاء الريف «لنشر» المواد التي يجب غزلها أو نسجها على العائلات، والعودة في وقت لاحق لأخذ المنسوجات. من الواضح أن مثل هذا النظام يتطلّب الكثير من الوقت والسفر وتكاليف المعاملات. وكانت هناك شكوك حول كمية المواد المتبقية مع كل عائلة وكمية المنسوجات التي يمكن

(46) "نظام الإنتاج المحلي" (putting out system): نظام إنتاج كان واسع الانتشار في القرن السابع عشر، حيث يقوم التجار – أرباب العمل – بتوزيع المواد على المنتجين الريفيين الذين يعملون في منازلهم أو في ورش عمل، أو يقومون بدورهم بإرسال المواد إلى عمال آخرين (المترجم).

صنعها منها، وأثارت أوجه الغموض هذه مساومات وخلافات. حيث يتعرّض التاجر أيضاً لخطر سرقة المواد التي نشرها. ونظراً لمواقع الخلل الواضحة هذه يجب أن نسأل لماذا تم استخدام هذا النظام. والإجابة من عدد كبير من التفسيرات هو أن هذا النظام كان أرخص من الإنتاج في المدن التي تسيطر عليها النقابات على الرغم من عيوبه. ربما كان هناك بعض المزايا المنتشرة في جميع أنحاء الريف، كالغذاء الرخيص للعمال مثلاً، لكن هذه الميزة لا تفسّر في الوقت نفسه الميل للتوسع في الإنتاج إلى الضواحي المحيطة بالمدن التي تسيطر عليها النقابات. (قال آدم سميث إنه إذا كنت ستقوم بعملك بشكل مقبول، فيجب أن يتم ذلك في الضواحي، حيث لا يتمتع العمال بامتياز حصري، وليس لديهم سوى شخصيتهم للاعتماد عليها، ويجب عليك بعد ذلك تهريبها إلى المدينة قدر المستطاع). (9) كما لا يمكن لأية مزايا كامنة مُحتملة للتصنيع في المواقع الريفية المتناثرة أن تفسّر اعتراض النقابات على الإنتاج في الريف؛ كالنقابات الفلامينكية مثلاً؛ إلى درجة أنها أرسلت بعثات إلى الريف لتدمير معدّات أولئك الذين تم نشر المواد لديهم.

بشكل عام، كان النمو الاقتصادي في مناطق أوروبا الحديثة التي كان فيها توحيد للولايات القضائية أكبر مقارنة بالمناطق ذات القيود الضيقة، وكان النمو الأكبر في المناطق التي شهدت اضطرابات سياسية بالإضافة إلى توحيد الولايات القضائية. جاءت الحكومة المركزية في وقت مبكر جداً إلى إنكلترا؛ وكانت أول دولة تنجح في إنشاء سوق وطني خالٍ نسبياً من قيود التجارة المحلية. وعلى الرغم من عدم وجود أدلّة كمية شاملة، كانت الثورة التجارية – حسب معظم الروايات – أقوى في ذلك البلد من أي بلد آخر باستثناء الجمهورية الهولندية. في القرن السابع عشر، حتى مطلع القرن الثامن عشر إلى حد معين، عانت بريطانيا من الحرب الأهلية وعدم الاستقرار السياسي. (10) ومما لا شكّ فيه أن عدم الاستقرار تسبّب في بعض الدمار والهدر، إضافة إلى تثبيط الاستثمار لفترة طويلة. لكن في غضون بضعة عقود، بعد أن أصبح من الواضح تأسيس حكومة مستقرَّة

على مستوى بريطانيا كلها، كانت الثورة الصناعية قيد التنفيذ. ومن المقبول عموماً أن القيود كانت أقلّ بكثير على التجارة في منتصف القرن الثامن عشر في بريطانيا مقارنة بمعظم القارة، وكانت وسائل النقل أفضل أيضاً في أغلب الأحيان.

تمتّع الاقتصاد الهولندي بعصره الذهبي بالشكل ذاته، ووصل إلى أعلى مستويات تطوّره في أوروبا في القرن السابع عشر، بعد نجاح المقاطعات الهولندية المتحدة في نضالها للاستقلال عن إسبانيا. وتم إضعاف بعض النقابات التي كانت قوية في الفترة الإسبانية على الأقل، ولم تكن النقابات قوية في معظم الأنشطة التي كانت مهمة للتجارة الدولية الهولندية. (11) وتمتّع سكان هولندا بسهولة استثنائية في التنقّل لأنها دولة ساحلية منخفضة فيها الكثير من القنوات والأنهار.

من الواضح أن التوحيد الاقتصادي في فرنسا كان أقلّ بكثير منه في بريطانيا العظمى؛ لم تلغِ فرنسا الكثير من قيودها على التجارة القروسطية حتى قيام الثورة الفرنسية. لكنها حققت توحيداً للولايات القضائية قبل الثورة بفترة طويلة. وكان أبرزه في عهد «لويس الرابع عشر» و«كولبير»، حيث ساد التوحيد الاقتصادي وتحسّن النقل. وفي الوقت نفسه، كان لويس الرابع عشر، الذي كان يفتقد المال اللازم للحروب وحالات التبذير الأخرى، يمنحُ حقوقاً احتكارية للنقابات مقابل ضرائب خاصة، وكانت مجموعة المصالح الخاصة القوية، أي النبلاء، قادرة بشكل عام على تجنّب فرض ضرائب عليها. وعلى الرغم من إصلاح الرسوم الجمركية التي أجراه كولبير، فقد تم التعامل مع البضائع من بعض مقاطعات فرنسا كما لو كانت تأتي من دول أجنبية. لكن كان هناك مستوى من التوحيد داخل ما يُسمى «المزارع الخمس الكبرى» على الأقل، حيث كان عدد سكان هذه المنطقة يقارب سكان إنكلترا أو أكبر منها. لذلك يُحتمل أنه لم يكن لدى فرنسا القدر ذاته من القيود الضيّقة على التجارة مثل مناطق البلقان الناطقة بالألمانية، والمناطق الأوروبية الناطقة بالإيطالية، ويبدو أن أداءها الاقتصادي كان أفضل من تلك المناطق، ومهما كانت قصيرة، فقد سقطت من الإنجاز الهولندي

البريطاني. (12) لم تتمتع المناطق الناطقة بالألمانية والناطقة بالإيطالية بالكثير من الدمج الاقتصادي حتى النصف الثاني من القرن التاسع عشر، وعندما حدث ذلك، حققت هذه المناطق أيضاً نمواً اقتصادياً كبيراً ولا سيما ألمانيا. كما كانت عوامل كثيرة أخرى مهمة طبعاً في تفسير الثروات المتفاوتة لأجزاء مختلفة من أوروبا، لذلك سيكون من غير المعقول تقديم الحجّة الحالية كتفسير وحيد السبب. ومن اللافت للنظر مدى ملاءمة النظرية لنموذج النمو عبر الدول المختلفة، وكذلك داخل البلدان.

في الولايات المتحدة، لم يكن هناك الحكم الدستوري الآنف الذكر الذي يحظر على الولايات المنفصلة فرض عوائق على التجارة وحركة العوامل فقط، بل كان هناك توسّع نحو الغرب على مدى أكثر من قرن. وقبل القرن الحالي، كان على أي تكتّل أو جماعة ضغط أن يواجه حقيقة وجود مناطق جديدة تُضاف بانتظام إلى البلاد. تأتي المنافسة دوماً من هذه المناطق الجديدة، ومع ذلك، على الرغم من الرسوم المرتفعة على المستوى الوطني، كما تزيد المناطق الجديدة من حجم النظام السياسي، لذلك ستنشأ حاجة لتحالفات أكبر من أي وقت مضى سواء أكان من أجل تكوين تكتّل جديد، أو بهدف ممارسة الضغط. كما عملت الهجرة الواسعة ضد تكوين التكتلات في سوق العمل. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن للولايات المتحدة، مثل جميع المناطق الحدودية، أن تبدأ بدون إرث من تحالفات التوزيع والطبقات الاجتماعية الجامدة. وفي ضوء هذه العوامل كلها، لن يدهشنا الإنجاز الاستثنائي للاقتصاد الأمريكي لمدة قرن او أكثر بعد اعتماد الدستور.

VIII

إن الحالة التي بدأنا بها حول النمو السريع في ستينات القرن الماضي للدول الست التي أنشأت السوق المشتركة، تتناسب أيضاً مع هذا النموذج. لقد عانت كبرى الدول الثلاث – فرنسا وألمانيا وإيطاليا – من قدر كبير من الغزو وعدم

الاستقرار. وهذا يعني ضمناً أن لديها منظمات مصالح خاصة أقل نسبياً مما كانت ستحصل عليها لولا ذلك، وغالباً ما كان لديها منظمات أكثر شمولاً أيضاً. ولم يكن لدى النقابات العمالية في فرنسا وإيطاليا الموارد أو القوى اللازمة للإضراب الصناعي المستمرّ؛ وكان الهيكل النقابي الناشئ عن الاحتلال في ألمانيا شاملاً للغاية.

كما نعلم من التضمين الثالث، يمكن أن تنتظم الجماعات الصغيرة بشكل أسرع وأكثر شمولاً من الكبيرة، لذلك حتى في البلدان التي عانت من أشدّ الاضطرابات، كان من المرجح أن يتم تنظيم تلك الصناعات التي لديها أعداد صغيرة من الشركات الكبيرة. لم يكن احتلال الحلفاء لإيطاليا شاملاً كما كان في أماكن أخرى، وظلّت بعض الصناعات منظمة منذ العصور الفاشية. وفي جميع البلدان، كان لدى مؤسسات الشركات الكبيرة، التي كانت غالباً شركات تصنيع، حافز لطلب الحماية من خلال الرسوم الجمركية أو الحصص أو ضوابط أخرى على صناعتها، وكان يُحتمل أن تحصل عليها في بعض البلدان على الأقل. وبمجرّد استبعاد الواردات، يمكن أيضاً تكوين احتكار السوق المحلي بشكل مربح؛ إذ يقول لنا المثل الأمريكي القديم، «الرسوم هي أم الثقة» (The tariff is the Mother of the Trust). (13) إذا كان على الشركات الأجنبية أن تسعى إلى دخول البلاد لمنافسة الشركات المحلية، فيمكن لهذه الأخيرة أن تستغلّ المشاعر القومية لتحصل على تشريعات إقصائية أو تمييزية ضد الشركات متعددة الجنسيات. وفي بعض البلدان مثل ألمانيا ما بعد الحرب في عهد «لودفيغ إيرهارد» (Ludwig Erhard)، كان هناك بعض المقاومة الحازمة لضغوط الحماية بسبب الإيديولوجية الاقتصادية أو مصالح المصدرين، لكن في بلدان أخرى مثل فرنسا وإيطاليا، في السنوات السابقة مباشرة، افتقر إنشاء السوق المشتركة إلى القدرة أو الميل لمقاومة هذه الضغوط.

في فرنسا وإيطاليا، وفي معظم البلدان الأخرى إلى حد ما، ضمنت البنية

الائتلافية والسياسة الحكومية أن الرسوم والحصص وضوابط الصرف والقيود المفروضة على الشركات الأجنبية تشكّل التهديد الأساسي للكفاءة الاقتصادية. ففي فرنسا مثلاً، كما يناقش «جان فرانسوا هينارت» (jean – Francois Hennart) في كتابه بعنوان «الاقتصاد السياسي لمعدّلات النمو المقارن، حالة فرنسا»، (14) كانت ضوابط التبادل والتراخيص والحصص قد اقتربت من إغلاق السوق الفرنسية أمام المنافسة الأجنبية؛ وكانت المواد الخام تخصص من قبل الاتحادات التجارية أحياناً، وكانت النقابات المهنية والتجارية تحدد الأسعار وتخصص الإنتاج في الكثير من القطاعات المهمة. في مثل هذه الحالات، لا يمكن أن تكون الخسائر الناجمة عن الحماية صغيرة. إذا تمكنت السوق المشتركة من وضع القوة لتحديد مستوى الحماية ووضع القواعد المتعلقة بحركة العوامل ودخول الشركات الأجنبية بعيداً عن متناول الشركات المتواطئة مع كل دولة، فقد تكون الاقتصادات المعنية فعّالة نسبياً. كانت الدول الصغيرة من بين الدول الست مختلفة في عدة جوانب، لكنها ستستفيد أيضاً بشكل كبير من التجارة الحرة، ويرجع ذلك جزئياً إلى أن صغر حجمها جعل سياسات الحماية أكثر تكلفة بالنسبة لها. إذاً، كان معظم الأعضاء المؤسسين للمجموعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) دولاً ذات هياكل ائتلافية أو سياسة حماية أو أحجام صغيرة جعلت السوق المشتركة مفيدة لها بشكل خاص. لم يكن هذا هو الحال بوضوح إذا اختارت السوق المشتركة مستويات رسوم عالية للغاية ضد العالم الخارجي، لكن جولة «كينيدي» المهمة لتخفيضات الرسوم الجمركية أكّدت أن ذلك لم يحدث. ولا يُشير ذلك إلى أن كل دولة تنضمّ إلى أية مؤسسة تُسمى السوق المشتركة ستتمتّع بمكاسب مماثلة لتلك التي حصلت عليها معظم الدول الست. لأن مكاسب الدولة من الاتحاد الجمركي تعتمد على الكثير من العوامل، بما في ذلك مستويات الحماية السابقة و(بدرجة أقل) تلك الحصّة الخاصة بالاتحاد الجمركي الذي تنضم إليه. وفي حالة فرنسا وإيطاليا، مثلاً، كان من شبه المؤكد أن السوق المشتركة تعني

سياسات أكثر ليبرالية للتجارة وحركة العوامل مما كانت ستفعله هذه البلدان لو لا ذلك. في حالة بريطانيا العظمى، حيث كانت مصالح المصدرين المنظّمين والمجتمع المالي الدولي في مدينة لندن كبيرة منذ فترة طويلة، ربما لم يكن مستوى الحماية مرتفعاً جداً، وليس من الواضح أن الانضمام إلى السوق المشتركة حرّر التجارة البريطانية. فعندما تندمج الكثير من السلطات القضائية العالية الرسوم، عادة ما يكون هناك انخفاض كبير في عوائق الرسوم، حتى ولو كان لدى السلطة القضائية المتكاملة رسوم عالية بالقدر ذاته، لكن بلداً ذا رسوم منخفضة يحصل فعلاً على معظم المكاسب التي يمكن تحقيقها من التجارة.

تُحدث البنية الائتلافية لأي مجتمع فرقاً أيضاً. في بريطانيا، تكون المهن والموظفون الحكوميون والكثير من الشركات (مثل «هاي ستريت» أو تجار التجزئة في وسط المدينة) التي لا تعاني من منافسة أجنبية منظّمة تنظيماً جيداً؛ فلا يمكن للانضمام إلى السوق المشتركة أن يقوّض منظماتهم بشكل كبير من خلال التجارة الحرّة، على الرغم من أن التحوّل في صنع القرار إلى سلطة قضائية أكبر يمكن أن يقلل قوة الضغط لديهم. ويمكن لزيادة المنافسة الأجنبية لشركات التصنيع أن تقلّل من قوة النقابات، حيث يجب على المصنعين، الذين تكون تكاليف العمالة الخاصة بهم غير مناسبة، إما أن يخفّضوا الإنتاج أو يصمدوا أمام تكاليف العمالة المنخفضة، ولكن حتى هنا يكون التأثير غير مباشر ويفترض أنه ليس مهماً كما هو الحال عندما تقوّض الواردات بشكل مباشر تكتل شركات التصنيع.

تمت تجربة الأسواق المشتركة أو اقتراح إنشائها في البلدان النامية التي تتمتّع بميزة نسبية في السلع ذاتها، وبالتالي لا يوجد سبب وجيه للتجارة فيما بينها، ولكن هذا يعزز النموّ. ولهذه الأسباب وغيرها، لا يمكن القول ما إذا كان الاتحاد الجمركي مفيداً لنمو بلد معين. على المرء أن ينظر إلى المستوى السابق للحماية وبنية الائتلاف والمكاسب المُحتملة من التجارة بين الأعضاء، وعوامل أخرى في كل

حالة على حده.

IX

نتذكر أن معدّلات النمو في أستراليا ونيوزيلندا لم تكن مختلفة عن معدّلات النمو في بريطانيا. وعلى الرغم من الهبات الاستثنائية للموارد الطبيعية التي يمتلكها هذان البلدان قياساً بالسكان، فقد تراجعت مستويات دخل الفرد في الآونة الأخيرة عن مستويات الكثير من البلدان المزدحمة والفقيرة في الموارد في أوروبا. إذا قمنا بتفحّص مستويات الرسوم الجمركية في أستراليا ونيوزيلندا بروح التحليل السابق للدمج القضائي، وتذكرنا أن هذه الدول لديها أيضاً تاريخ طويل نسبياً من الاستقرار السياسي والحصانة من الغزو، نحصل على تفسير جيد لنموها الضعيف.

توجد مشاكل في حساب متوسط مستويات الرسوم في مختلف البلدان. يجب أن تحظى الرسوم الجمركية على السلع المهمة بوزن أكبر من الرسوم المفروضة على السلع الثانوية، لكن لا يمكن تحديد أهمية كل سلعة بالنسبة إلى بلد ما بمقدار وارداتها، لأن الدولة لا تستورد الكثير من أية سلعة مهما بلغت أهميتها إلا إذا كانت رسومها الجمركية مقابل تلك السلعة مرتفعة بما يكفي. لحسن الحظ، كانت هناك بعض حسابات متوسط الرسوم الجمركية التي تحدد الوزن الذي يجب أن يُعزى إلى الرسوم على كل سلعة من خلال حجم التجارة في هذه السلعة بين جميع البلدان المهمة في التجارة العالمية. وقد أعدّ مكتب الممثل التجاري للولايات المتحدة أحدث هذه الحسابات التي تمكّنتُ من العثور عليها. وهي حسابات لم تُنشر من قبل؛ وهي تظهر في الأعمدة المسماة «الأوزان العالمية» (World Weights) في الجدول 5.2. ولسوء الحظ، ربما يقلل متوسط مستويات الرسوم الواردة في الجدول من المستوى الحقيقي للحماية، لأنها لا تأخذ بعين الاعتبار الحصص وغيرها من العوائق غير الجمركية، وتستند إلى ما يسميه منظّرو التجارة

الدولية المعدّل الاسمي وليس المعدّل الفعال للحماية. ومع ذلك، فالجدول هو دليل تقريبي للمستويات النسبية للحماية على المنتجات الصناعية في البلدان المختلفة. أحد الأسباب وراء ذلك هو أن العوائق غير الجمركية تنشأ عن القوى التنظيمية والسياسية ذاتها مثل الرسوم، ويبدو أنها تختلف عبر البلدان بطرق مماثلة، في الدول المتقدمة على الأقل. ربما يكون من المهم أيضاً أن الأنواع المختلفة من الحسابات المدرجة في أعمدة مختلفة من الجدول 5.2 تُظهِرُ نتائج متشابهة إلى حد كبير، كما تفعل الحسابات السابقة التي أجرتها مؤسسات أخرى.

يُظهر الجدول 5.2 أن أستراليا ونيوزيلندا – وخاصة نيوزيلندا – لديها رسوم أعلى بكثير من أية دولة أخرى موصوفة. وتبلغ مستويات الحماية الخاصة بها من ضعف إلى ثلاثة أضعاف المستوى في المجموعة الاقتصادية الأوروبية والولايات المتحدة، وأربعة أضعاف إلى خمسة من تلك الموجودة في السويد وسويسرا. كما هو متوقع من مستوى الرسوم الجمركية، تُعتبر الحصص على الواردات مهمة أيضاً بشكل غير عادي في نيوزيلندا. إن تأثير مستويات الحماية المرتفعة بشكل فريد من نوعه وفقاً لمعايير الديمقراطيات المتقدمة أصبح أكبر من خلال الحجم الصغير للاقتصاديات الأسترالية والنيوزيلندية؛ لن تخسر الاقتصادات الكبرى كاقتصاد الولايات المتحدة أو اليابان نصيب الفرد من مستوى الحماية ذاته الذي تخسره أستراليا ونيوزيلندا.

تشير النظرية المطروحة في هذا الكتاب إلى أن شركات التصنيع والمصالح الحضرية في أستراليا ونيوزيلندا رغبت بالتنظيم لتطلب الحماية. وعندما حققت هذه الحماية، أصبحت قادرة أحياناً على الدخول في ممارسات احتكار القلّة أو التكتل الذي لم يكن ممكناً مع التجارة الحرّة. ومع الرسوم المرتفعة والقيود المفروضة على المنافسة المحلية، يصبح بإمكان الشركات البقاء على قيد الحياة حتى لو دفعت أجوراً أعلى من الأجر التنافسي، لذلك كان المجال أوسع للنقابات العمالية، ومكاسب من احتكار العمالة أكبر من غيرها. فمن شأن القيود المفروضة

على الهجرة الآسيوية أن تزيد من سهولة تشكيل التكتلات في العمل. وسيضمن الاستقرار والحصانة من الغزو القضاء على عدد قليل من منظّمات المصالح الخاصة، إلا أنه سيتم تشكيل المزيد منها بمرور الوقت (التضمين الثاني). والنتيجة هي أن تصبح الحدود الخالية في البداية من التكتّلات وجماعات الضغط منّظمة للغاية في نهاية المطاف، وتتراجع الاقتصادات التي كان لديها في البداية دخل فردي مرتفع جداً عن مستويات الدخل في البلدان الأوروبية ذات النسب المنخفضة بشكل كبير من الموارد الطبيعية على السكان.

الجدول 5.2: معدل مستويات الرسوم الصناعية								
	الوزن العالمي C							
	أوزان الاستيراد لكل BTN سلعة c		وزن الاستيراد على BTN إجمالي d		استيراد خاص بالدولة وزن: b		لا وزن للتجارة: a متوسط بسيط	
	فايند ال	1976	فايند ال	1976	فايند ال	1976	فايند ال	1976
استراليا								
الخاضع للرسوم	25.2	26.4	26.7	27.8	28.1	29.1	28.0	28.8
المجموع	12.6	13.0	12.8	13.3	15.1	15.4	16.5	16.9
نيوزيلندا								
الخاضع للرسوم	27.5	30.2	30.4	33.0	25.5	28.6	28.3	31.4
المجموع	16.3	18.0	18.7	20.5	17.6	19.7	21.9	24.3
المجموعة الاقتصادية الأوروبية								
الخاضع للرسوم	7.1	9.6	7.0	9.5	7.2	9.8	6.0	8.8
المجموع	5.1	6.9	5.2	7.0	4.6	6.3	5.5	8.0

أمريكا								
الخاضع للرسوم	15.6	9.2	8.3	5.7	9.2	5.5	7.6	4.8
المجموع	14.8	8.8	6.2	4.3	7.1	4.1	5.6	3.5
اليابان								
الخاضع للرسوم	8.1	6.2	6.9	4.9	8.0	5.7	7.9	5.5
المجموع	7.3	5.6	3.2	2.3	6.1	4.4	5.8	4.1
كندا								
الخاضع للرسوم	13.7	7.8	13.1	8.9	12.0	7.3	12.9	8.3
المجموع	12.0	6.8	10.1	6.8	8.9	5.5	9.4	6.1
النمسا								
الخاضع للرسوم	14.2	9.8	18.8	14.5	15.9	12.0	17.0	13.3
المجموع	11.6	8.1	14.5	11.2	10.5	7.9	10.9	8.5
فنلندا								
الخاضع للرسوم	17.0	14.6	11.6	9.2	11.2	9.0	11.5	9.1
المجموع	14.3	12.3	8.2	6.5	6.7	5.3	6.7	5.3
النرويج								
الخاضع للرسوم	11.1	8.2	10.5	8.0	10.2	7.4	10.0	7.5
المجموع	8.5	6.3	6.4	4.9	5.8	4.3	5.8	4.4
السويد								
الخاضع للرسوم	7.8	6.1	7.7	5.9	7.4	5.3	7.1	5.2

المجموع	6.2	4.9	6.3	4.8	4.6	3.3	4.5	3.3
سويسرا								
الخاضع للرسوم	3.7	2.7	4.1	3.3	4.2	3.1	4.0	3.1
مجموع	3.7	2.7	4.0	3.2	3.3	2.4	3.2	2.4

المصدر: د. هارفي بيل، مكتب الممثل التجاري للولايات المتحدة.

a. متوسط مستويات الرسوم على افتراض أن للسلع كلها الأهمية ذاتها.

b. يتم إعطاء الوزن النسبي للرسوم من خلال واردات البلد من تلك السلعة.

c. تحددُ أهمية الرسوم الواردات العالمية من السلعة أو مجموع السلع التي تنطبق عليها الرسوم. واردات العالم هي واردات البلدان المدرجة والمجموعة الاقتصادية الأوروبية.

d. تعني «BTN» جدول رسوم بروكسل. حيث يتم إعطاء الوزن المنسوب إلى الرسوم عبر الواردات العالمية من فئة سلع «BTN».

e. كل الرسوم المرجّحة في الواردات العالمية من تلك السلعة المعينة – أقصى تصنيف يمكن بلوغه.

f. من كلمة "نهائي" (Final) والمعنى هو بعد جولة طوكيو للمفاوضات التجارية التي استمرت سنوات بين 102 دولة ضمن اتفاقية لتخفيض الرسوم الجمركية.

g. متوسّط معدلات الرسوم مع الأخذ بعين الاعتبار تلك السلع التي تُفرض عليها رسوم جمركية فقط.

h. متوسط مستويات الرسوم للسلع المعفاة من الرسوم الجمركية، والتي تنطبق عليها الرسوم.

i. بعض الأدلّة القصصية، بالإضافة إلى الانطباعات العرضية عن التكاليف المرتفعة نسبياً والتي يجب على المستهلكين اليابانيين دفعها مقابل الكثير من السلع المستوردة، وحقيقة أن الرسوم الزراعية غير المتضمنة تثير التساؤل عما إذا كانت هذه الأرقام تعطي انطباعا بأن مستوى الحماية أقل مما هو عليه في الواقع. هذه مسألة بحاجة لمزيد من البحث.

ثمة حاجة لدراسات مفصّلة لتاريخ أستراليا ونيوزيلندا من هذا المنظور النظري. فتاريخ هذه البلدان معقّد بلا شكّ مثل أية دولة أخرى، ولن يكون هناك تفسير واحد فقط. ومع أن الحكم النهائي يحتاج إلى بحث متخصص، إلا أن التحقيق الأولي في أستراليا ونيوزيلندا يشير إلى أن النظرية تناسب هذه البلدان تماماً.

تضع هذه المقارنة مع أستراليا ونيوزيلندا الاقتصاد البريطاني في ضوء ملائم أكثر. ربما تعني السياسات الخارجية ذات القيود الأضعف التي اتبعتها بريطانيا العظمى، ربما بسبب القوة المنظّمة للمُصدّرين الصناعيين وإرث التجارة الحرّة الذي يعود إلى القرن التاسع عشر، أن أجزاء من اقتصادها منفتحة على المنافسة أكثر من نظيراتها في أستراليا ونيوزيلندا على الرغم من تاريخ بريطانيا الطويل في الاستقرار. إن أستراليا، مثل بريطانيا، دولة صناعية لديها نسبة كبيرة من القوّة العاملة في المدن. لكن كم يبلغ عدد القراء الذين اشتروا منتجاً أسترالياً من الأسواق التنافسية خارج أستراليا وضواحيها في أي وقت مضى؟ إن تكاليف النقل من أستراليا إلى الولايات المتحدة وأوروبا مرتفعة، لكنها مرتفعة أيضاً من اليابان. ربما لا تتمتّع أستراليا بأفضلية نسبية في الكثير من أنواع المصنوعات، لذلك لا نرى الكثير من السلع الأسترالية المصنّعة حتى لو كان لدى أستراليا سياسات تجارية مختلفة. لكن مع وجود جزء كبير من سكان أستراليا الأصحاء المثقفين والمكرّسين لإنتاج مجموعة واسعة من المنتجات المصنّعة، فإن ندرة بيع المصنوعات في الخارج تُعتبر دليلاً على مستوى خطير من سوء تخصيص الموارد. وعلى النقيض من ذلك نرى الصادرات الصناعية البريطانية شائعة إلى حدّ ما على الرغم من تناقص أهميتها النسبية. إلا أن المظاهر الاجتماعية للائتلافات التوزيعية أكثر جدية في بريطانيا، مع موروثها من الأزمنة القطاعية، مقارنة بأستراليا ونيوزيلندا.

تسلّط الحجّة الحالية مزيداً من الضوء على بعض الاختلافات الأخرى في الأداء الاقتصادي. لنأخذ مثلاً السويد وسويسرا اللتين تمتّعتا بدخل للفرد أعلى من معظم البلدان الأوروبية. وكما يوضح الجدول 5.2، تتمتع السويد وسويسرا، وخاصة الأخيرة، بمستويات حماية منخفضة جداً. لاحظ أيضاً أن الاقتصاد الياباني نما في الستينات بسرعة أكبر مما كان عليه في الخمسينات مع أن اليابان يمكنها أن تكسب من عملية اللحاق بالركب من خلال استعارة التكنولوجيا

الأجنبية في العقد السابق أكثر من العقد الأخير. وكما أكّد «ألفريد هو» (Alfred Ho) في تحرير التجارة اليابانية في ستينات القرن العشرين، (15) لقد تحسّن مقياس «معدّل التحرير» لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) لليابان من 41 بالمئة إلى 93 بالمئة بين عامي 1960 و1965. ولاحظ أيضاً أن ألمانيا، التي حرّرت سياساتها الاقتصادية إلى حد كبير قبل دخولها السوق المشتركة، نمت في الخمسينات بسرعة أكبر مما كانت عليه في الستينات، على عكس شركاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية مثل بلجيكا وفرنسا وهولندا. على الرغم من أنني أريد التأكيد مرة أخرى على أن هناك الكثير من الأسباب المختلفة بطبيعة الحال، فمن المؤكّد أنه ليس من الصعب إيجاد حالات ترتبط فيها التجارة الحرة بالنمو والازدهار.

X

إن المفارقة الناشئة عن الارتباط المتكرر للتجارة الحرّة (سواء أتم الحصول عليها من خلال توحيد الولايات القضائية أو عن طريق خفض مستويات الرسوم) والنمو السريع والحسابات المتقنة التي تُشير إلى أن المكاسب من إنشاء التجارة صغيرة نسبياً، لا تزال قائمة. ونظراً لأن لدينا مجموعة واسعة من الحالات التي ترتبط فيها التجارة الحرّة بنمو سريع، وتشير الكثير من جوانب أنماط النمو إلى أن التجارة الحرة مرتبطة بالنمو، فإن هذه المفارقة تزداد. إذا أدّت التجارة الحرة إلى نمو أسرع، فلماذا لا تظهر في مقاييس المكاسب من المعاملات التي يسمح تحرير التجارة بها؟

السبب هو وجود سمة أخرى للتجارة الحرّة تُفلت من القياسات الثابتة المقارنة المعتادة. وهي تفلت من هذه القياسات لأن المكاسب ليست مكاسب مباشرة لمن يشاركون في المعاملات الدولية التي سمح بها التحرير، بل مكاسب أخرى من زيادة الكفاءة في البلد المستورد – زيادات مميزة ومضافة إلى تلك التي تنشأ بسبب

الميزة النسبية.

من أجل مصلحة القراء غير الاقتصاديين، قد يكون من المفيد الإشارة إلى أن الحالة التقليدية لتحرير التجارة تستند إلى نظرية الأفضلية النسبية. تعود هذه النظرية على الأقل إلى «ديفد ريكاردو» (David Ricardo)، أحد العمالقة الذين يُعتبر أي خبير اقتصادي محظوظاً إذا كان إلى جانبه. إن نظرية الأفضلية النسبية واردة بشكل واضح وصارم في الكثير من الكتب المدرسية الممتازة، لذلك لا حاجة للخوض فيها هنا، أو الخوض في ظروف استثنائية معينة يمكن أن تجعل الرسوم الجمركية مفيدة. وتُعتبر المؤلفات المتعلّقة بالأفضلية النسبية ذات قيمة ورائعة للغاية بحيث ينبغي أن يتعلّمها الجميع. لكن هناك نقطة واحدة فقط في ذلك العمل الغني لا يمكن الاستغناء عنها لما سيتبع. إنها النقطة التي تقول إن الاختلافات في تكاليف الإنتاج تدفع مسألة التجارة الحرّة بسبب الأفضلية النسبية. إذ يُفترض تقليدياً أن هذه الاختلافات ناتجة عن الاختلاف في ثروات الموارد الطبيعية بين البلدان، أو عن النسب المختلفة للعوامل الإنتاجية الأخرى كالعمالة ورأس المال في الاقتصادات المختلفة، أو إلى اقتصادات الحجم التي تظهر في بعض الأحيان عند تتخصّص اقتصادات مختلفة تصنيع منتجات مختلفة. إذا كانت هناك تجارة حرّة بين الاقتصادات وتم إهمال تكاليف النقل، فلن ينتج المصنّعون في كل بلد منتجاً إذا كانت البلدان الأخرى تُنتجه بكلفة أقل بسبب ما لديها من موارد مختلفة. وإذا كان كل بلد لا يُنتج إلا تلك السلع التي يمكنه إنتاجها بكلفة منخفضة، أو على الأقل تلك الموجودة في البلدان الأخرى، سوف يكون هناك إنتاج أكثر من موارد العالم. فالدولة التي تحمي المنتجين المحليين من المنافسة مع الواردات تمنحُ المستهلكين حافزاً للشراء من المنتجين المحليين الأعلى تكلفة، ويستهلك هؤلاء المنتجون المزيد من الموارد. وبشكل عام، من شأن هذه الموارد أن تُسفر عن مخرجات ذات قيمة أكبر للبلد إذا تم تخصيصها للأنشطة التي تتمتع فيها الدولة بأفضلية نسبية، وتم استخدام العائدات لشراء الواردات؛ عادة

ما يكون للبلد كمية كبيرة من جميع السلع، أو على الأقل كمية كبيرة من بعضها دون نقص في أي سلعة من السلع الأخرى.

تختلف الحجّة المطروحة هنا عن الحجّة التقليدية للأفضلية النسبية، مع أنها تتوافق مع تلك الحجّة. ولإثبات وجود مكاسب من التجارة الحرّة التي لا تعتمد على الميزة النسبية أو الاختلافات في تكلفة الإنتاج، دعونا ننظر أولاً إلى حالة البلد الذي يتمتّع بأفضلية نسبية في إنتاج سلعة معينة وتصديرها، لكن ذلك يخضع أيضاً لتراكم الائتلافات التوزيعية الموصوفة في التضمين الثاني. لنفترض أن المُصدّرين الذين يُنتجون سلعة معينة ينجحون في إنشاء منظّمة تتمتّع بسلطة الضغط والتكتل. قد يبدو أن المصدّرين غير مهتمين بالرسوم الجمركية على السلعة التي يصدّرونها لأن أفضليتهم النسبية تضمن عدم وجود واردات منخفضة التكلفة من الخارج بأي حال من الأحوال. ولا يسعى المصدّرون في الواقع إلى الرسوم الجمركية. ولتسليط الضوء على منطق المساءلة، ولتغطية فئة من الحالات المهمة، وإن كانت غير نمطية، يجب أن نلاحظ أنهم قد يستفيدون من الرسوم الجمركية. فمع الرسوم الجمركية ربما يصبحون قادرين على بيع إنتاجهم في السوق المحلية بسعر أعلى عبر تحويل المزيد من إنتاجهم إلى السوق العالمية (حيث تكون مرونة الطلب أكبر عادة)، لأنهم لا يؤثرون على السعر العالمي كثيراً (بعبارة أخرى، ينخرط المصدّرون المنظمون في التمييز في الأسعار ويحصلون بالتالي على إيرادات أكثر من ذي قبل). على الرغم من أن البلد كان يتمتّع، ويُفترَضُ أنه لا يزال يتمتّع، بأفضلية نسبية في إنتاج سلعة معينة، فإن إلغاء الرسوم الجمركية سيزيد من الكفاءة. والسبب هو أن الرسوم ضرورية لنظام السعر الثنائي غير الفعّال اجتماعياً الذي رتبه المصدّرون المنظّمون. هذا المثال كافٍ لإظهار أن المكاسب من التجارة الحرّة لا تنبع من نظرية الأفضلية النسبية أو الاختلافات في التكاليف عبر البلدان، بل من القيود التي تفرضها التجارة الحرّة وحركة العوامل على جماعات المصالح الخاصة.

لاستكشاف جانب أكثر أهمية من هذا الأمر، افترض أن عدداً من البلدان لديها أفضلية نسبية في أنواع الإنتاج ذاتها. إن مواردها الطبيعة وما لديها من العوامل النسبية هي ذاتها تماماً، ولا توجد على أساس افتراض «اقتصاد الحجم»[47]. لنفترض أن هذه البلدان تتمتع بمستويات عالية من الحماية ترجع إلى أي سبب من الأسباب، وأنها كانت مستقرّة لفترة طويلة. سوف يجمع كلٌّ منها عندئذٍ شبكة كثيفة من الائتلافات، وفقاً للتضمين الثاني. وسيكون لهذه الائتلافات، وفقاً للتضمين الرابع، حافزاً لمحاولة إعادة توزيع الدخل لعملائها بدلاً من زيادة كفاءة المجتمع. وسوف تتطلّب، وفقاً للتضمين السادس والسابع والثامن والتاسع، اتخاذ قرارات أبطأ وحركة أقلّ للموارد، وعوائق اجتماعية أعلى، ومزيداً من التنظيم ونمواً أبطأ لمجتمعاتها.

لنفترض الآن أنه تم إلغاء الرسوم الجمركية بين هذه البلدان. ولنفترض أيضاً، من أجل ضمان قدرتنا على التعامل مع أصعب قضية يمكن تصورها، أنه حتى المدى الذي تصل إليه ائتلافات التوزيع متماثل في البلدان كلها، بحيث لا توجد حالة لتجارة حتى على أساس ما يمكن أن أسميه «الأفضلية النسبية المؤسساتية». لكن حتى مع هذه الافتراضات البالغة الصعوبة، يمكن لتحرير التجارة أن يقدّم مساهمة كبيرة. نعلم من كتاب «*منطق العقل الجماعي*»، ومن التضمين الثالث، أن تنظيم جماعات كبيرة أصعب من تنظيم جماعات صغيرة. وفي حال عدم وجود رسوم جمركية، يتعين على أي تكتل يريد أن يكون فعّالاً أن يشمل جميع الشركات في جميع البلدان التي يمكن أن يحدث فيها الإنتاج (ما لم توفّر تكاليف النقل الرسوم الطبيعية). لذلك هناك حاجة إلى المزيد من الشركات أو العمال للحصول على تكتل فعّال. كما أن الاختلافات في اللغة والثقافة قد تزيد من صعوبة تشكيل تكتّلات دولية. ومع التجارة الحرّة بين الدول المستقلة، لا يمكن استخدام قوة

(47) اقتصاد الحجم هو مزايا تكاليف تحصل عليها الشركات عندما يُصبح الإنتاج فعالاً، حيث يمكن توزيع التكاليف على كمية أكبر من السلع (المترجم).

الحكومات القسرية لفرض قيود الإنتاج التي تتطلّبها التكتلات. كما لا يوجد طريقة أخرى لتطبيق تشريعات المصالح الخاصة على البلدان كلها بسبب عدم وجود حكومة مشتركة. وقد تستمرّ الحكومات الفردية في تمرير تشريعات غير فعّالة لبلدان معينة، لكن ذلك سيكون مقيّداً إلا إذا كان هناك حرّية لحركة السكان والموارد وكذلك تجارة حرة، حيث سينتقل رأس المال والعمالة في النهاية إلى ولايات قضائية ذات كفاءة أكبر ودخل أعلى.

نظراً لصعوبات تكوين تكتلات دولية، ستظهر بعد فترة من الوقت فرصة للشركات في كل بلد لتحقيق ربح من خلال البيع في بلدان أخرى بأسعار التكتلات المرتفعة السائدة هناك. ومع تقويض الشركات للتكتلات الأجنبية – حتى لو استمرّت في اتباع قواعد التكتلات في بلدها – تسقط جميع التكتلات. ومع القضاء على التكتلات الاحتكارية، تتضاءل المشاكل الناشئة عن التضمين الرابع والخامس والسادس والسابع والثامن والتاسع، وتتحسّن الكفاءة ويزداد معدل النمو.

سبق أن ناقشت بأن النظرية الاقتصادية تشبه نظرية نيوتن عن الميكانيك أكثر مما تُشبه نظرية داروين البيولوجية، وهناك حاجة لإضافة نهج تطوري وتاريخي. ويصحّ هذا أيضاً بالنسبة إلى ذلك الجزء من النظرية الاقتصادية المسماة نظرية التجارة الدولية. إن العروض التقليدية لنظرية التجارة الدولية التي تركز على نظرية الأفضلية النسبية عميقة وقيّمة. سيكون العالم مكاناً أفضل إذا تمت قراءة هذه النظرية على نطاق واسع. كما يجب استكمالها بنظريات التغيير عبر الزمن من النوع الذي نشأ عن التحليل الوارد في الفصل الثالث. والدليل على ذلك هو فشل الحسابات المقارنة الثابتة المستوحاة من النظرية التقليدية في التقاط الزيادات في النمو المرتبطة بالتجارة الحرّة.

XI

انبثق في الفصل الأخير سؤال عما قد تكون عليه التضمينات السياسية للحجة

الحالية. واقترح بعض المعلّقين على المسودات الأولى للحجّة بأن مضمون سياستها الرئيسية هو ضرورة اندلاع ثورة أو شكل آخر من أشكال عدم الاستقرار. ونظراً لقلقي من أن المفاهيم الأيديولوجية المُسبقة، اليسارية منها واليمينية، من شأنها أن تشوّه قراءتنا للحقائق والمنطق، فقد قلّلت من شأن هذا الاستنتاج ووعدت القراء الذين اعتقدوا أن هذا هو التضمين السياسي الرئيس لحجّتي بمفاجأة. والآن بعد أن أصبحت الوصفة السياسية اللطيفة التقليدية في متناول اليد، فقد لا يشعر معظم القراء بالخوف من بقيّة الكتاب ليقولوا، نعم، إذا صادف أن يوازن المرء بدقّة بين الحجج المؤيدة للثورة والمناهضة لها، فستغيّر النظرية التوازن في الاتجاه الثوري بشكل هامشي فقط.

لنتأمل الثورة الفرنسية. تسبّبت الثورة بالكثير من التدمير وإراقة الدماء وأدخلت، أو عمّقت، حدّة الانقسامات في الحياة السياسية الفرنسية التي أضعفت فرنسا وجعلتها تضطرب لأجيال عديدة، وربما حتى يومنا هذا. لكن إذا كانت النظرية التي نطرحها هنا صحيحة، فقط دّمرت الثورة بلا شكّ بعض القيود الإقطاعية القديمة والائتلافات والطبقات التي جعلت فرنسا أقلّ كفاءة. لكن القول إن ما تضيفه النظرية الحالية إلى قضية الثورة عبارة عن شيء هامشي هو بالنسبة لكثير من القرّاء، في الكثير من المجتمعات، مشابه للقول إن ميزة الرياضات الخطيرة كالقفز المظلي هي أنها تقلّل احتمال الوفاة بمرض خطير مثل السرطان؛ إن الحجّة صحيحة لكنها ليست كافية لتغيير خيار الأشخاص الذين يتمتعون بعقل سليم.

كما آمل الآن، وبعد أن تذكّرنا جميعاً الأهمية الساحقة للاعتبارات الأخرى في معظم الحالات، أنه لا ينبغي أن تضلّلنا الإشارة إلى أن هذا التضمين «الثوري» للحجة الحالية ليس دائماً ذا أهمية ثانوية. يمكننا الآن أن نرى بمزيد من الوضوح أن ادعاء بعض المحافظين، أنه إذا استمرّت المؤسسات الاجتماعية لفترة طويلة ستكون مفيدة للمجتمع بالضرورة، هو ادعاء خاطئ. يمكننا أيضاً أن نقدّر مجدداً

ملاحظة «توماس جيفرسون» (Thomas Jefferson) بأنه «يجب على شجرة الحرّية أن تتجدد من وقت لآخر بدماء الوطنيين والطُغاة». (16) دعنا الآن نضع هذه المسألة الدارماتيكية غير المبررة جانباً وننتقل إلى الآثار السياسية التي تنطوي على إمكانية تطبيق واسعة النطاق.

إن وصفة السياسة ليست بأي حال من الأحوال جديدة أو ثورية. وتماشياً مع تأكيدي العام على مساهمات أسلافي وزملائي المحترفين، أودّ أن أقول إن توصية السياسة هذه قد اشترك بها كل باحث ذي مكانة فكّر بالأمر بطريقة خاصة. ومع الآسف، تم تجاهل التوصية في كثير من الأحيان، وعندما تم أخذها بعين الاعتبار، لم يتم اتباعها إلا إلى درجة محدودة. إن مضمون السياسة، كما توقّع قراء هذا الفصل منذ فترة طويلة، هو أنه يجب أن تكون هناك تجارة حرّة، وعدد أقل من العوائق أمام حرية حركة عوامل الإنتاج والشركات.

يجب على كل قارئ يشكّ في تعرّض هذه التوصية للتجاهل في كثير من الأحيان أن يلاحظ أن معظم الأمثلة العظيمة لتحرير التجارة وحركة العوامل لم تنبثق من اتباع توصيات الاقتصاديين، بل انبثقت كلياً، أو إلى حدّ كبير، كنتيجة عَرَضيّة لسياسات ذات أهداف أخرى. لقد حاولت أن أبيّن في هذا الفصل أبرز الانخفاضات في العوائق التي تعترض تدفّق المنتجات وعوامل الإنتاج كانت انخفاضات في طول الحواجز وليس في ارتفاعها – وأنها نتجت عن توحيد الولايات القضائية. لم يكن توحيد الولايات القضائية الذي أحدثه الملوك المتمركزون في أوروبا الحديثة المبكّرة مستوحى من التدريس الليبرالي، بل من شهوات الملوك للسلطة والثروة. ويُعزى توحيد الولايات القضائية للولايات المتحدة وألمانيا إلى الاعتبارات القومية والسياسية والعسكرية أكثر مما يُعزى إلى تفاهم اقتصادي؛ فالطابع غير المتعمّد للتحرير الهائل الذي أحدثته هاتان الدولتان أثبتته الرسوم الجمركية والصناديق الائتمانية والتكتلات الاحتكارية التي قبلتها على المستوى الوطني. كما يرجع إنشاء السوق المشتركة إلى مخاوف من الإمبريالية

السوفياتية، والرغبة في ضمان عدم اندلاع حرب فرنسية ألمانية أخرى، وتقليد الولايات المتحدة وعدم الارتياح نحوها، أكثر مما يرجع ذلك إلى تحليل دقيق للمكاسب من التجارة الحرة وحركة العوامل. لقد عرف المتخصصون منذ فترة طويلة أن بلداً ما يمكن أن يحصل على معظم المكاسب أو كلها من التجارة الحرّة ببساطة دون الانضمام إلى اتحاد جمركي عبر تخفيض عوائقه من جانب واحد، ويمكن أن يستفيد من ذلك غالباً أكثر بكثير مما يستفيد من الانضمام إلى اتحاد جمركي. ومع ذلك فإن الرسوم الجمركية الأحادية الجانب نادرة.

على الرغم من أن الكتب المدرسية تشرح الأسباب الأخرى للسياسات الليبرالية أو الدولية، إلا أن مثل هذه السياسات يمكن أن تستمدّ دعماً إضافياً من النظرية المطروحة هنا، لأن التجارة الحرّة وحركة العوامل تتهرّب من الائتلافات التوزيعية وتقوّضها. إذا كانت هناك تجارة دولية حرّة، فهناك أسواق دولية خارجة عن سيطرة أية جماعات ضغط. وقد تمت مناقشة الطريقة التي تقوّض بها التجارة الحرة تكوين تكتلات الشركات، وتقلّل أيضاً بشكل غير مباشر من قوة الاحتكار في سوق العمل. فالحركة الحرّة للشركات وعوامل الإنتاج ليست أقلّ تدميراً من الائتلافات التوزيعية. إذا كان روّاد الأعمال المحليون يتمتعون بحرية بيع الأسهم دون قيود على الأجانب ولا على الاقتراض من الخارج، فسيكون أولئك الذين لديهم ثروة أقل، أو روابط أقل شأناً في الداخل، أكثر قدرة على الحصول على رأس المال اللازم لمنافسة الشركات القائمة، وقد يصبحون قادرين على حشد موارد كافية لاقتحام احتكارات القلّة التواطئية للشركات الكبيرة في الصناعات التي لا يوجد فيها اقتصادات كبيرة الحجم. إذا تم الترحيب بالشركات الأجنبية أو متعددة الجنسيات لدخول بلد ما والإنتاج بمستوى الشركات المحلية ومنافستها، فهي لن تجلب معها أفكاراً جديدة فحسب بل ستجعل السوق المحلية تنافسية أكثر، وقد تدمّر التكتّل أيضاً. هذا أحد الأسباب التي تجعل هذه الشركات غير شعبية عادة – لا يخسر المستهلك الذي يختار شراء

سلعه بحرّية، ولا العامل الذي يختار قبول الوظيفة الجديدة التي تُعرض عليه، من دخول شركة متعددة الجنسيات، لكن قد يتم إقناع هذا المستهلك والعامل بأن هذا الدخول الأجنبي غير مرغوب فيه من خلال دعايات أولئك الذين يفعلون ذلك.

يمكن العثور على الإيحاء ذاته لمقاومة انتقال العمالة عبر الحدود الوطنية. في حين أن الهجرة السريعة الواسعة النطاق يمكن أن تولّد توترات اجتماعية وتكاليف أخرى، فإن هذه التكاليف ليست السبب الوحيد للعوائق ضدّ العمالة الأجنبية. يتم الترويج للقيود المفروضة على الهجرة، وعلى العمال الضيوف في الكثير من البلدان والمجتمعات، بشكل أساسي من قِبَلِ منظمات المصالح الخاصة التي تمثّل جماعات العمال الذين يتعين عليهم منافسة المهاجرين الجدد؛ حيث تفرض النقابات العمالية قيوداً على تدفّق العمال اليوميين، وتفرض المؤسسات الطبيّة اختبارات تأهيل صارمة على الأطباء المدرّبين في الخارج وما إلى ذلك. على سبيل المثال، لا تتحكّم الولايات المنفصلة في الولايات المتحدة الأمريكية في قبول معظم المهن فقط، بل تتحكّم غالباً في وظائف متنوعة مثل التجميل والحلاقة والوخز بالإبر، وكثيراً ما تُستخدمُ هذه الضوابط لإبعاد الممارسين من الولايات الأخرى. تختلف دول أوروبا أيضاً اختلافات كبيراً في نسبة المهاجرين والعمال الضيوف الذين تقبل بهم. هناك الكثير من العوامل الأخرى ذات الصلة، لكن الانطباع الأولي هو أن البلدان ذات النقابات العمالية الأضعف تقبل تدفّقات عمالة أكبر نسبياً.

يشير قانون تناقص العوائد إلى انخفاض دخل الفرد أو العامل عندما تستورد دولة مكتظة بالسكان مزيداً من العمالة فعلاً. لكن، كما ناقش «تشارلز كيندلبيرغر» (Charles Kindleberger)، (17) فإن الاقتصادات الصناعية المتقدمة التي نما فيها دخل الفرد بشكل سريع جداً هي في الغالب تلك التي استوعبت أكبر نسبة من العمالة الجديدة. يفسّر «كيندلبيرغر» ذلك من خلال

نموذج «آرثر لويس» (Arthur Lweis) الشهير للنمو مع «إمدادات غير محدودة من العمالة»، وتستحقّ هذه الفرضية دراسة متأنية. والجزء الآخر من التفسير هو أن حجم العمالة يؤثّر على قوة جماعات العمال ذات المصالح الخاصة. إذا كان من السهل الاستفادة من مجموعة كبيرة من العمالة الأجنبية الأقل تكلفة، ورفعت النقابات بشكل كبير تكاليف العمالة للشركات المحلية، فسيكون من المربح إنشاء شركات أو مؤسسات جديدة توظّف العمالة الخارجية. ستؤدي المنافسة بين هذه المشاريع الجديدة بدورها إلى تقليل المكاسب الناتجة عن احتكار القوى العاملة في المؤسسات القديمة. وسيتأخر الاستقطاب النقابي للعمال الخارجيين بسبب الاختلافات الثقافية واللغوية أو الوضع المؤقت للعمال الضيوف على الأقل. كما أن حرّية الدخول المماثلة للمهنيين الأجانب ستقوّض، بطبيعة الحال، التكتّلات الاحتكارية التي تميز المهن.

أصبحنا أخيراً في وضع يسمح لنا بتقييم الحجّة الخاصة بأن محنة بريطانيا الاقتصادية ترجع إلى نقابتها التجارية. هذه الحجة خاطئة جزئياً، وصحيحة ومهمة جزئياً. وتُعتبر خطأ جسيماً لأنه يمكن لمجموعة الشركات (كونها أقل عدداً) في أغلب الأحيان أن تتواطأ في مصلحتها المشتركة أكثر مما يمكن أن تفعله أعداد أكبر من الموظّفين. تتجاهل الحجّة الخاصة المناهضة للنقابات أيضاً المهن التي يكون تكتّلها أقدم عموماً من النقابات العادية، وربما يكون أكثر تكلفة على المجتمع البريطاني لكل شخص معني. كما أنه يتجاهل البنية الطبقية والمواقف المناهضة لريادة الأعمال والأعمال التجارية التي تنمو في جزء كبير منها من المنطق والتاريخ اللذين يشكلان أساس النمط البريطاني للنقابات العمالية.

هناك ميزة مهمة واحدة لحجّة إلقاء اللوم على النقابات (إذا تم اعتبار النقابات المهنية أنها نقابات) على الرغم من أوجه القصور فيها. ينشأ ذلك لأن صافي هجرة العمالة إلى المملكة المتحدة كان متواضعاً نسبياً، وسرعان ما تم تقييده عندما وعدت بأن تصبح كبيرة (كما كان الحال مع مهاجري الكومنولث من جنوب آسيا

ومنطقة البحر الكاريبي). إذا ألقينا نظرة تاريخية أو طويلة المدى، يمكننا على الأرجح أن نستنتج أن بريطانيا، مقارنة بالكثير من البلدان الأخرى، لم يكن لديها مستويات حماية عالية أو تشريعات مقيّدة بشكل غير عادي ضدّ رأس المال الأجنبي أو الشركات متعددة الجنسيات. وقد أدّت اتفاقيات خفض الرسوم المتعددة الأطراف التي أعقبت الحرب، والسوق المشتركة، وانخفاض تكاليف النقل، إلى زيادة كبيرة في التجارة الدولية. وهكذا يُحرمُ الكثير من الشركات التي تصدّر، أو تتنافس مع المستوردين، من معظم مكاسب التواطؤ، باستثناء الحالات التي تكون فيها قادرة على تشكيل تكتلات دولية. يجب أن تكون الشركات التي تقدّم خدمات مالية وتأمينية دولية في المدينة، كمثال، بمستوى كفاءة الشركات الأجنبية التي تتنافس معها. وهو ما يشير إلى أن المرض البريطاني هو المرض الأكثر خطورة بالنسبة للسلع والخدمات وعوامل الإنتاج التي لا تواجه منافسة أجنبية، وتكون في الوقت ذاته عرضة لأن تتنظّم في العمل الجماعي. يمكن لتجار «هاي ستريت» الكبار الذين يقاومون مراكز التسوق في الضواحي والأسواق الفائقة مثلاً أن يمارسوا الضغط والتواطؤ دون خوف حقيقي من أن يذهب زبائنهم إلى الخارج للتسوّق. وبالتالي ربما تكون الصناعات والخدمات الضيقة نسبياً، والبناء والحكومة والمهن والنقابات مسؤولة عن أوجه القصور في الاقتصاد البريطاني. بما أن الأجور تستوعب معظم الدخل القومي، ويتم تنظيم الكثير من العمالة البريطانية، فإن للنقابات أهمية كبيرة من الناحية الكمية أيضاً.

التجارة الحرة وحدها لا تكفي لسوء الحظ، كما يتضح من التجربة البريطانية في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. حتى في تركيبة تشمل تنقل العوامل بشكل حر، فلن تقترب من أن تكون حلاً سحرياً أو كاملاً. يجب استخدام حرية التجارة وحركة العوامل إلى جانب السياسات الأخرى لإضعاف التكتلات أو معارضة تكوينها وكسب التأييد. لكن لا يوجد علاج كامل ودائم حتى مع وجود سياسات أخرى. وذلك لأن لدى الائتلافات التوزيعية في أغلب

الأحيان حافزاً معيناً، ولديها القدرة على منع التغييرات التي قد تحرمها من حصتها الموسعة من الناتج الاجتماعي. وباستعارة عبارة ماركس المؤثرة، ثمة «تناقض داخلي» في تطور المجتمعات المستقرّة. ليس هذا هو التناقض الذي ادعى ماركس أنه وجده، بل هو صراع متأصل بين المزايا الاقتصادية والسياسية الهائلة للسلام والاستقرار والخسائر طويلة المدى الناجمة عن شبكات الائتلافات التوزيعية المتراكمة التي لا يمكنها البقاء إلا في البيئات المستقرة.

الفصل السادس

التميز والتطور وعدم المساواة

I

عند اختبار أية نظرية، لا يكفي بأي شكل من الأشكال أن يتم العثور على بعض الحالات التي يبدو أنها تدعمها. إذا تم تطبيق تنبؤات النظرية على عدد كبير من الحالات، ولم تتم مناقشة سوى عدد قليل منها، فسينشأ لدينا دوماً احتمال أنه تم أخذ الحالات التي تتفق مع النظرية بعين الاعتبار، وأن التحليل الشامل للأدلّة المتاحة سيُظهِرُ أن النظرية كانت خاطئة. لسوء الحظ، فإن للنظرية الحالية تضمينات تشمل مجموعة واسعة للغاية من الظواهر في بلدان مختلفة وفترات تاريخية مختلفة لذلك لا يمكن إجراء اختبار شامل ودقيق هنا. لأن هذا لن يطيل الكتاب بشكل كبير فحسب، بل يتطلّب أيضاً معرفة أوسع بكثير مما لدي، أو مما يمكنني أن آمل الحصول عليه. لكن هناك حماية من احتمال أنني لم أنظر سوى إلى الحمايات غير التمثيلية فحسب ضمن حقيقة بحثنا في معدلات نمو جميع الديمقراطيات المتقدمة في السنوات التي تلت إعداد التقديرات المنتظمة للدخل القومي، بعد فترة وجيزة من الحرب العالمية الثانية (انظر الجدول 1.1). لذلك، فيما يتعلّق بالديمقراطيات المتقدّمة لفترة ما بعد الحرب، لا يوجد احتمال بأن يتم البحث فقط في الحالات التي توافق النظرية. ربما يظهر خلاف حول ما إذا كانت النظرية متوافقة مع كل التنوعات الرئيسية لمعدلات النمو في مجموعة فرعية أم أنها تتوافق مع معظمها فقط، لكن ونظراً للتأكيد على أهمية العوامل السببية الأخرى،

فهناك بعض الدعم للنظرية في تجربة الديمقراطيات المتقدمة ما بعد الحرب حتى في القراءات المشكّكة في هذا الدليل.

من جهة أخرى، لا يزال محتملاً أن تكون الديمقراطيات المتقدمة منذ الحرب غير تمثيلية بالطرق الضرورية لتقرير ماهية الادعاء المُعتمَد الذي تمتلكه النظرية، إن وُجِد أساساً. ثمة احتمال واحد حقيقي وهو أن البيانات المتعلقة بهذه البلدان تتلاءم مع الطرح بمحض صدفة، على الرغم من أن الأدلة المباشرة على المقارنات الصناعية ونماذج النمو الزمنية ومجموع البيانات المؤيدة في الدول الثماني والأربعين تجعل من ذلك غير وارد إطلاقاً. الاحتمال الآخر هو عمل بعض الآليات السببية المختلفة التي تحظى بالنتائج التي تتنبّأ بها النظرية هنا. ويقوم الاحتمال الثالث على أن النظرية صحيحة، أو صحيحة إلى حد كبير، بالنسبة لهذه البلدان لكنها لا تنطبق على نماذج أخرى من المجتمعات، مثل الدول النامية أو البلدان الشيوعية.

هناك بعض الحماية من هذه الاحتمالات في الطريقة التي تبدو بها النظرية متوافقة مع تجربة بريطانيا وهولندا وفرنسا في الفترة الحديثة المبكّرة، ونماذج النمو في الدول الأوروبية في تلك الفترة، ونمو الولايات المتحدة وألمانيا في القرن التاسع عشر. وكما سنرى في الفصل الأخير، تتوافق النظرية مع بعض السمات الحيوية لفترة ما بين الحربين أيضاً، لذلك فإن الادعاء بأنها تتوافق مع أكثر حالات الخروج من التجربة الاقتصادية العادية إثارة بين دول الغرب منذ أواخر العصور الوسطى له بعض الأساس.

بغض النظر عن مقدار الأدلّة الإضافية التي قد تثبت النتائج التي توصّلت إليها الديمقراطيات المتقدّمة والتاريخ الاقتصادي الحديث للغرب، فهي لا تزال تدعم الاستنتاجات المفروضة على المجتمعات غير الغربية (ربما باستثناء اليابان). وربما تنجح عوامل سببية مختلفة في المناطق غير الغربية. لقد جادل العلماء المتحمسون مثل «ماكس فيبر» (Max Weber) بأن بعض سمات المسيحية في أوروبا، وخاصة التزمّت، كانت مواتية بشكل فريد للرأسمالية والتقدم

الاقتصادي. على الرغم من أن الدعم التاريخي لحجّة فيبر الرائعة متفاوت في أحسن الأحوال، إلا أنه علينا أن نسأل إذا ما كانت العمليات الائتلافية الموصوفة في هذا الكتاب تعتمد على مواقف ثقافية أو دينية معينة أو محصورة إلى حد ما في الحضارة الغربية. لا ينبغي أن نستنتج أن الاتجاهات نفسها تعمل في الحضارات الأخرى ما لم يكن هنالك دليل على عمليات ائتلافية مشابهة في التقاليد الثقافية الكثيرة الأخرى.

II

يوجد في الواقع أدلّة هائلة حول عمليات الائتلاف في مجموعة متنوعة من المجتمعات غير الغربية. كان هناك، على سبيل المثال، نقابات في البلدان الإسلامية (حتى في مكة)، (1) وفي بيزنطة والصين، وفي العصور الهلنستية، وحتى في بابل. (2) علاوة على ذلك، تحمل هذه النقابات السمات الجليّة للغاية للأغراض الاحتكارية ذاتها: العضوية المقيّدة، الأسعار الثابتة، والتدريب المهنيّ طويل الأمد الذي يُعفى منه أبناء الأعضاء وأقاربهم، والقواعد التي تحدّ من الإنتاج والابتكار. كما يمكن أن نتوقع من الكثير من الدراسات الحديثة التي وجدت دوافع واستجابات مشابهة للأسعار وفرص الربح في كل من الدول المتقدمة والنامية، (3) فإن القبول الحماسي لمكاسب القوى الاحتكارية والسياسية يبدو متشابهاً إلى حد كبير في التقاليد الثقافية والدينية المختلفة للغاية. وفي حين أن تلك المناطق غير المتطوّرة في العالم لا يمكن أن ترينا التناقضات التي يقدّمها التاريخ الاقتصادي الأوروبي، فلا يزال من الواضح أن النقابات والائتلافات التوزيعية الأخرى كان لها عادة الآثار الضارة ذاتها على الكفاءة الاقتصادية والنمو في أي ثقافة.

يقدم الاقتصاد الصيني مثالاً جيداً في الجزء الأخير من القرن التاسع عشر. على الرغم من تدمير بعض النقابات في الاضطراب الذي ارتبط بتمرّد «تايبينغ» في منتصف القرن التاسع عشر، إلا أن النقابات كانت قوية، ولا سيّما في الجزء الأخير

من القرن. كتب «هوسا بالو مورس» (Hosea Ballou Morse)، الباحث البارز في موضوع الصين (ومفوض الجمارك البحرية الصينية لبعض الوقت في فترة «معاهدة الموانئ»)، في كتابه بعنوان (The Guilds of China)، المنشور عام 1909، أن جميع النقابات جميع النقابات التجارية الصينية على حد سواء تتدخّل في جميع تفاصيل الأعمال، وتطالب بالتكافل الكامل لمصلحة أعضائها، كما تتشابه أيضاً بأن قوانينها ليست مجرّد حبر على ورق بل يتم فرضها فعلاً. والنتيجة هي استبداد الجماعة على الفرد، ونظام تحكّم يقمع بطبيعته حرية العمل والاستقلالية والمبادرة الفردية. (4)

يناقش بعض الاقتصاديين بعدم إمكانية وجود الكثير من القوى وحيدة القطب أو الاحتكارية ما لم يتم تفعيل القوة القسرية للحكومة، لكن النقابات الصينية تقدم دليلاً استثنائياً واضحاً على خطأ هذا الرأي. كان هناك بالتأكيد علاقة تكافلية بين النقابات والمسؤولين الحكوميين يتم فيها استخدام قوة الحكومة القسرية لتحقيق المصالح المشتركة للنقابة والمسؤولين. مع ذلك، كما صاغها «مورس»، «نمت النقابات التجارية بمعزل عن الحكومة وبشكل مستقل عنها؛ لقد... ابتكروا انظمتهم الخاصة، وفرضوها بطريقتهم الخاصة وبأساليبهم الخاصة». (5) لقد ناقش بقدرة النقابات الصينية على فرض قواعدها.

جزئياً بسبب القوة الاندفاعية الهائلة لشكل الرأي العام القروسطي وتطوّر المقاطعة عبر قرون من الاستخدام العملي، حققت النقابات في الواقع سيطرة هائلة وغير مقيدة تقريباً على التجارة الخاصة بها .... إن سلطتها القضائية على أعضائها مطلقة، وهذا ليس بسبب أي ميثاق أو سلطة مفوضة، بل بتأثير حكم الإجماع من قبل المجتمع وإكراه الفرد... يكون الحِرَفِيّ الذي لا ينتمي إلى النقابة أشبه بشخص يتعرّض لريح الشتاء دون أن يرتدي معطفاً. (6)

حتى المناشدات الفردية للحكومة بشأن المسائل التي تهم النقابة يتم استبعادها، إذا لم تكن النقابة قد نظرت في الأمر أولاً. ويستشهد مراقب آخر، «دانيال ج.

ماكغوان» (Daniel J. Macgowan)، بقواعد النقابة التي تحدد أنه إذا «لجأ المتذمّر إلى المسؤول [الحكومي] مباشرة، دون إخطار النقابة أولاً، فسيخضع لتوبيخ علني، وسيتم رفض أية قضية مستقبلية يعرضها لطلب الرأي من النقابة دون الاستماع إليها». (7)

يمكن استخدام قوة النقابة حتى *ضد* الحكومة. ثمة توضيح مروّع في تقرير «ماكغوان» حول نقابة مضاربي الذهب التي قدّمت صفائح الذهب التي اشتراها الإمبراطور بكميات كبيرة. كانت القاعدة التجارية تقول إنه لا يمكن لأي صاحب عمل أن يكون له أكثر من حرفيٍ واحد في الوقت ذاته، لكن أحد الأعضاء قدّم للقاضي عرضاً بأنه إذا سُمِحَ له بتولّي عدد من الحرفيين، فسيتم تعجيل العمل. وقد حصل على إذن بذلك وأشرك عدداً كبيراً من الحرفيين. أثارت زيادة الإنتاج، وانخفاض السعر سخط أعضاء النقابة. تم تداول كلمة مفادها أن «العضّ حتى الموت ليس جريمة كبيرة»، ويبدو أنه تم تداولها بناءً على النظرية السيئة التي تقول إنه لا يوجد بين اللقاحات ما هو قاتل، وسرعان ما مات مهاجم التكتّل من الهجوم الوحشي لمئة وثلاثة وعشرين من زملائه. (8) ولم يُسمح لأي عضو من أعضاء النقابة بمغادرة المتجر حتى تشهد أسنانه ولثّته على ما يمكن أن يطلق عليه، في الأماكن الأكثر حساسية، «أخلاقياته المهنية». وعلى الرغم من أن الشخص الذي تولّى العضّة الأولى كان، واتضح أنه تم اكتشافه وإعدامه، شخصاً يمكن للمرء أن يتخيل أنه شديد الحساسية، ويجب على الأقل أن يكون قلقاً بشأن زيادة الإنتاج أو خفض الأسعار، حتى لو كان الإمبراطور هو المشتري.

ازداد تأثير النقابات دون شكّ نظراً لحقيقة أن الصين، من الناحية الظاهرية، أمّة موحدة لديها جمارك أو ضرائب عبور على التجارة ضمن البلد. (9) بالإضافة لذلك، كان هنالك حظر فعّال على التجارة الخارجية (لأن الواردات كلها كان ينبغي أن تمرّ عبر نقابة واحدة في «كانتون»)، حتى فرضت القوى الغربية على

الصينين معاهدات أدّت إلى فتح موانئ معينة وفرصاً تجارية للأجانب. بعد تلك المعاهدات، قامت جهود كثيرة لتقديم أنواع عديدة من المنتجات ذات التقنية الغربية الحديثة، وتراجع الكثير منها أمام أنظمة المقاطعة التثبيط الحكومي المنظّم الذي قامت به نقابات المنافسين. لقد أوقفت النقابات أو أخرت استخدام التكنولوجيا الحديثة في غزل النسيج واستخراج الفحم وعصر زيت فول الصويا ونقل البواخر والسكك الحديدة مثلاً. وتم تثبيط كل من رجال الأعمال الصينيين والأجانب عن الاستثمار في التكنولوجيا الحديثة، وتمركز أنجح رجال الأعمال الصينيين في مدن الموانئ تحت سلطة الأوروبيين. (10)

على الرغم من شغف الصين بالثقافة القديمة والغنية الاستثنائية، لم تكن بلداً صناعياً طبعاً. منذ عدة عقود فقط، كان من المسلّم به غالباً، حتى من أكثر المراقبين تعاطفاً، أن شيئاً ما في الروح أو الثقافة الصينيتين غير مناسب بطبيعته للحياة الاقتصادية الحديثة. (11) على النقيض تماماً من الحكمة الحديثة الحالية. وفي العقود الثلاثة الأخيرة، كانت أسرع المناطق نمواً في العالم صينية في أصلها أو متأثرة بعمق بالثقافة الصينية. خذ بعين الاعتبار المجتمعات (I.M.D. Little) التي تُدعى «عصابة الأربعة»: هونغ كونغ، كوريا، تايوان وسنغافورة. تجدر الإشارة، إلى أن هذه البلدان الأربعة كان لها تاريخ حديث في معارضة الائتلافات التوزيعية، ولديها سياسات تجارية متحررة نسبياً. لم تتمتّع كوريا وتايوان بحرية تطوير جماعات مصالح مستقلّة أثناء خضوعهما للاحتلال الياباني، ولم يكن لدى سنغافورة الكثير لتكسبه من البرلمانات عندما كانت في ظل الإدارة البريطانية، ولا تزال هونغ كونغ مستعمرة تديرها خطوط التجارة الحرة البريطانية على امتداد القرن التاسع عشر. (12)

III

عادة ما يستخفّ المراقبون الغربيون كثيراً بالاختلافات بين الحضارات الصينية واليابانية، لكن يمكن اعتبار اليابان منطقة متأثرة بعمق بالحضارة الصينية. تم

تحليل النمو السريع لليابان منذ الحرب العالمية الثانية بالفعل، لكن هنالك أيضاً النمو الاستثنائي الذي تمتعت به اليابان لجيلين بعد استعادة «ميجي» بين عامي 1867 – 1868. وتتناقض هذه المرحلة المبكّرة من نمو اليابان أيضاً بشكل حاد مع ما حدث في الصين، ومع ما حدث في ذلك الوقت في جميع المناطق غير الغربية الأخرى في العالم.

تعزو الكثير من تقارير النمو الياباني ذلك إلى خصائص خاصة للثقافة اليابانية أو الشعب الياباني. لكن لم يكن يُعتبر اليابانيون اقتصاديين بارعين. وغالباً ما كان يُصدم الزوار الغربيون في منتصف القرن التاسع عشر بالفقر المدقع، وبعدد العائلات التي كانت تلجأ إلى وأد الأطفال. وعلى الرغم من ارتفاع معدّل محو الأمية وفقاً لمعايير المجتمعات الفقيرة آنذاك، وتقدّم المجتمع في نواحي عديدة، (13) إلا أنها كانت ضعيفة على الصعيدين التكنولوجي والعسكري بشكل مثير للشفقة، وتتعرّض للإهانة حتى من أشدّ محاولات البحرية الغربية عشوائية. كانت الحكمة التقليدية في تلك الأيام بين المراقبين الغربيين مختلفة كثيراً عما هي عليه اليوم، حيث يزعم البعض أن الشخصية أو الثقافة اليابانية عاجزة أساساً عن التنمية الاقتصادية. (14)

قبل ظهور سفن الأدميرال بيري المحمّلة بالمدافع عام 1854، كان اليابانيون منعزلين فعلاً عن الاقتصاد الدولي؛ كانت التجارة الخارجية محصورة إلى حد كبير بميناء واحد، وكانت التجارة عبر ذلك الميناء محدودة للغاية. حافظت حكومة مركزية تحت حكم «الشوغون» على السلام والاستقرار لعدة قرون، لكن بقيت قوة كبيرة خاصة بتحديد السياسات الاقتصادية في أيدي أكثر من 200 «دايمو»، أو اللوردات الإقطاعيين. وحدّت هذه الرسوم واللوائح والاحتكارات القانونية الخاصة بالإقطاعيات المنفصلة، بعملاتها وتداولاتها، من التجارة داخل اليابان بشكل كبير.

كما نعلم، تتنبأ النظرية المعروضة هنا أن تصبح الأسواق المحمية المتمتعة بفترة

من الاستقرار متكتلة، على الأقل إذا كان عدد الشركات في السوق صغيراً بما يكفي للسماح لكل مؤسسة فردية بالحصول على حصّة كبيرة من مكاسب العمل الجماعي. بتوافق هذا التوقّع مثلما يتوافق مع المجتمعات الأخرى؛ كان هناك عدد كبير من (za) القوية، أو النقابات، وكان «الشوغونيون» و«الدايمو» يدعمونها عبر بيعها حقوق الاحتكار. سيطرت مختلف النقابات على الأسواق الرئيسية، رغم وجود شركات مستقلة في المناطق الريفية وحتى التجار الذين استخدموا نظام «putting out». وبالطبع، حدّدت النقابات اليابانية الأسعار، وقيّدت الإنتاج، وتحكّمت بعدد الداخلين الجدد في المجتمع بالطريقة ذاتها التي اتبعتها منظمات التكتّل في أي مكان آخر.

قد يشعر القارئ بالضجر من رؤية القصة ذاتها مراراً وتكراراً في أماكن مختلفة، لكن نظراً لأن أسباب النمو الياباني محاطة بأساطير متماسكة، فمن الأفضل أن نكون صريحين. إن الاضطراب الذي أدى لاستعادة «ميجي» لم يؤدِّ إلى خلع شوغون ونزع ملكية الكثير من المصالح المكتسبة المرتبطة بالشوغونيين فحسب، بل سرعان ما ألغى مجالات «الدايمو» الإقطاعية وجميع القيود المفروضة على التجارة والمشاريع التي تزامنت معها. في والوقت ذاته الذي أزالت فيه حكومة ميجي العوائق أمام السوق الوطنية تقريباً، فرضت بريطانيا والقوى الغربية الأخرى معاهدات على اليابانيين تطالب فيها بشيء قريب من التجارة الحرة مع بقية العالم. وبشكل خاص، فرضت معاهدة عام 1866 على اليابانيين رسوم إيرادات لا تزيد عن خمسة بالمئة، واستمرّ الحال على هذا النحو حتى عام 1899. كان الضعف العسكري والتكنولوجي والاقتصادي هو ما أجبر اليابانيين على قبول أحكام هذه الاتفاقية وغيرها من الاتفاقيات المشابهة التي اعتاد اليابانيون على وصفها «بالمهينة».

لا يدهشنا أن اليابانيين تعرّضوا للإذلال أثناء محاولتهم لجمع الثروة. توسّعت التجارة على الفور، وتسارع النمو على ما يبدو، ولا سيما في ثمانينات وتسعينات

القرن التاسع عشر، وتمكّنت اليابان من الانتصار في الحرب الروسية اليابانية مع مطلع القرن الجديد. وهنا يجب التأكيد على تعدد الأسباب. على سبيل المثال، دعمت الحكومة الصناعات التي اعتبرتها مهمة للأغراض العسكرية وعزّزت التعليم أيضاً بشكل فعال. كان المصدر المهم للغاية للنمو الياباني في القرن التاسع عشر، من حيث الكمية، هو تقدم الصناعة والزراعة الخاصة ضيقة النطاق، مثل صادرات الحرير والشاي. ومن المثير للاهتمام أن معظم رجال الأعمال اليابانيين لم ينحدر أسلافهم من الغرف التجارية التي ترتبط بالنقابات في فترة ما قبل ميجي؛ بل جاؤوا عشوائياً من صفوف الساموراي الأشدّ فقراً والأدنى مرتبة (الذين لا يُفترض بهم الانخراط في الأعمال التجارية وفقاً لمبادئ الثقافة اليابانية التقليدية) أو ، وفقاً لمبادئ الثقافة اليابانية التقليدية، لم يكن من المفترض انخراطهم في التجارة إطلاقا) أو من عائلات الأعمال الزراعية والتجارة المتنامية في المناطق الريفية التي كان من المرجح أن تكون خارجة عن سيطرة النقابات أو المسؤولين. قيل إنه عند فتح الأسواق، كانت الكثير من المنازل التابعة للنقابات مشوّشة ومحتارة بما ستفعل. (15)

IV

من الطبيعي الانتقال من شرق آسيا والدول الأكثر تأثراً بالصين إلى جنوب آسيا وخصوصاً الهند. كان لدى الهند، مثل الصين، تاريخ قديم استثنائي وثقافة غنيّة وعدد هائل من السكان الفقراء. كما الصين، لدى الهند تاريخ قديم استثنائي، وثقافة غنية، وعدد هائل من السكان الفقراء. مع ذلك، هناك أيضاً اختلافات هائلة، وعديمة القيمة في أغلب الأحيان، بين هذين البلدين. كانت الصين من أوائل الدول القومية، إن لم تكن أقدمها، وعلى الرغم من الظروف الكثيرة التي انهارت فيها إمبراطورياتها، إلا أنها تتمتع بتاريخ طويل للغاية كدولة واحدة (إلى حد ما). لم تقم لدى الهند، طبعاً، حكومة موحدة على شبه القارة الهندية كلها، أو في جميع أنحاء ما يدعى الآن بالهند، حتى خضعت للسيطرة

البريطانية. كما أن شبه القارة الهندية مقسمة جغرافياً بوجود صحاري وغابات وجبال، وهناك أجزاء مكتظّة بالسكان أكثر من تلك الموجودة في الصين. قدم غزو المناطق الأساسية المؤثرة في الحضارة الهندية على يد الشعوب الآرية قرابة عام 1500 قبل الميلاد تبايناً إضافياً في الحياة الهندية لا مثيل له في التاريخ الصيني - لم يفرض الفاتحون المغول دينهم على المجتمع الصيني مثلاً لكن المجتمع استوعب هذا الدين. لهذه الأسباب، وغيرها بلا شكّ، تُعدّ الهند أكثر تنوّعاً من الصين من عدة جوانب مهمة. ليس لدى الهند لغة واحدة مشتركة بين شعوبها الكثيرة، في حين أن الصين (رغم الاختلافات الشاسعة في لهجاتها) لديها على الأقل لغة مكتوبة مشتركة. وبلمحة سريعة على الهيئة الجسدية للناس في البلدين نلاحظ التنوّع في الصين أقل منه بين الهنود. ويشير هذا التنوّع الكبير إلى أنه من الحكمة أن تشكّك بشأن أية تعميمات تتعلّق بالهند، بما في ذلك التعميمات التي سنقدّمها هنا.

تغيرت فسيفساء السلطات القضائية التي غطّت شبه القارة الهندية عدة مرات في حقبة ما قبل بريطانيا. وكان هناك الكثير من الاضطرابات والحروب في كثير من الأحيان، حيث توسّع بعض أمراء الحرب أو السلالات الحاكمة وتراجع بعضهم أو تعرّضوا للهزيمة. لكن في مراحل كثيرة من التاريخ الهندي، كان هناك ما أسماه البريطانيون، «الحكم غير المباشر». حيث لم يسعَ البريطانيون في الهند، وعبر امبراطوريتهم الشاسعة، إلى فرض حكومتهم على المستوى المحلّي عادة، ناهيك عن مطالبة كل مجتمع أو قبيلة باتباع قواعد موحدة. غالباً ما كانوا يحكمون بطريقة غير مباشرة عبر السماح بسيادة للسلطات التقليدية وترتيبات صنع القرار والعادات، شريطة عدم وجود تمرّد أو غضب من الحساسيات أو المصالح البريطانية. ومع مرور الوقت أو تغير الظروف، قد تكون هناك حكومات تتدخّل إلى حد ما، لكن لم يحاول البريطانيون القضاء على الدين التقليدي أو البنية الاجتماعية للهند، أو إعادة تشكيل المجتمع الهندي بأسره وفقاً للأسس البريطانية؛ حيث قاموا مثلاً بإبعاد جميع المبشرين عمداً حتى عام 1813. (16) وكان الحكم

غير المباشر أيضاً من سمات المغول الذين حكموا الأجزاء الشمالية من الهند في وقت سابق، على الرغم من تشجيع بعض حكامهم للتحوّل إلى الإسلام أو المطالبة باعتناق الإسلام. لم يكن للمغول بيروقراطيات شبيهة بتلك الموجودة في الحكومات الحديثة، أو حتى تلك الخاصة بأباطرة الصين، ولم يكن بإمكانهم فرض حكومة منفصلة أو موحّدة على مستوى قرية. غالباً ما مُنِحَ المؤيدون حق جمع الأموال، «جاغير»، وهو (حق فرض الضرائب على مجموعة من القرى)، دون أن يتملّكوا الأرض، ودون أن يؤثّروا على الحياة اليومية في هذه القرى. وكان النبلاء الهندوس أحياناً، أو ملّاك الأراضي، يحتفظون بالسيطرة الوراثية على عائدات القرية، واستمرّ بعض الأمراء الهندوس في الحكم وجمع الضرائب في الولايات المتمتعة بالحكم الذاتي داخل إمبراطورية المغول. (17) ولا يبدو أن الحكام المختلفين لأجزاء مختلفة من الهند كانوا يمتلكون، قبل مجيء الإسلام، البيروقراطية والكفاءة اللازمتين لإدارة مناطق شاسعة بطريقة موحّدة، ويبدو أنهم فرضوا ضرائب على القرى كوحدات بدلاً من فرض ضرائب منفصلة على الأفراد في القرية. وبشكل عام، لم يكن لدى الهند التقليدية ملكية فردية للأرض، ويشترك كلٌ من الحكّام والجماعات المختلفة في الناتج النابع من الجهد التعاوني وتقسيم العمل في القرية. وهكذا كان بالإمكان أن تستمرّ الحياة في كثير من الأحيان، على المستوى المحلي وخاصة مستوى القرية، دون تغيير كبير أو اضطراب حتى عندما بدأ الحكام الجدد بفرض الضرائب والجزية.

V

نشأت أفكاري حول كيفية ارتباط النظرية المطروحة في هذا الكتاب بالهند عندما كنت أقرأ، صدفة، كتاب «جواهر لال نهرو» بعنوان «اكتشاف الهند» (Discovery of India). تم تأليف هذا الكتاب اللافت خلال خمسة أشهر فقط من عام 1944، عندما اعتقل البريطانيون «نهرو» في سجن قلعة أحمد نجار. وعلى

الرغم من أنني قرأت سابقاً روايات عن مدى تأثّر نهرو العميق بتعليمه وخبرته باللغة الإنكليزية، إلا أنني توقّعت أن يحتفل نهرو بأمجاد الحضارة الهندية القديمة ويلقي اللوم كله تقريباً على عاتق البريطانيين بما يخص مشاكل البلاد – الذي كان في نهاية المطاف شخصية سياسية يأمل بأن يصبح زعيماً سياسياً فعلياً – لقد أشار نهرو بشكل طبيعي وبكلّ فخر للعديد من الإنجازات العظيمة للهند والهنود، لكن ما كان لافتاً أن مديحه اقتصر حصرياً على فترات معينة من التاريخ الهندي، بينما انتقد المجتمع الهندي والمؤسسات في فترات أخرى بجديّة تفوق تلك الجدية التي انتقد فيها حكم سجّانيه البريطانيين.

كان نهرو معجباً، مثل الجميع، بالحضارة المبكّرة في وادي السند، حيث يضمّ أحد أوائل المجتمعات العالمية الذي استقرّ للعمل بالزراعة وأصبح بالإمكان أن نطلق عليه حضارة إلى حد ما. وهو يستشهد بالبيوت والحمامات وأنظمة الصرف المثيرة للإعجاب في الحفريات في مدينة «موهينجو دارو» القديمة، ويقتبس عن السلطات الغربية التي تقارن جوانب حضارة وادي السند هذه بشكل إيجابي مع الحضارات المعاصرة لها في مصر وبلاد ما بين النهرين. يشير أيضاً إلى أن ما يسميه الغرب أرقاماً «عربية» جاءت في الأصل من الهند القديمة، وأن اكتشاف مفهوم الصفر في نظام الأرقام والتدوين الجبري الرمزي كانت أمثلة أخرى على إبداع الحضارة الهندية القديمة. ويقول إن أوروبا في العصور المظلمة، كانت متخلفة وفقاً للمعايير الآسيوية في ذلك الوقت.

قدّم وجهة نظر مختلفة تماماً حول الحضارة الهندية مع قدوم المسلمين، وغزو الهند على يد الأوروبيين. كانت الهند في هذه الحقبة «تجفّ وتفقد عبقريتها الإبداعية وفاعليتها»؛ كان ذلك «غروب الحضارة». كان «الركود والانحلال» منتشراً: كان هناك تراجع على المسارين الفلسفي والسياسي، وفي تقنيات الحرب وأساليبها، وفي المعرفة والاتصال بالعالم الخارجي، وفي الاقتصاد المتقلّص. ويصرّح نهرو، كان صحيحاً «أن فقدان الحرية السياسية يؤدي حتماً إلى انحلال

ثقافي. لكن كيف للحريّة السياسية أن تضيع ما لم يسبقها نوع من الانحلال؟ ولا يمكن لدولة شديدة التحضر مثل الهند أن تستسلم للهجوم الخارجي ما لم يكن هناك انحلال داخلي، أو أن الغازي يمتلك تقنيات حربية أعلى. وهذا الانحلال الداخلي واضح في الهند». تتعلّق معظم المعلومات الواردة أعلاه بكتاب «اكتشاف الهند» في فترة الفتوحات الإسلامية لمعظم أراضيها، لكن يبدو واضحاً أن الركود كان واضحاً أيضاً عندما غزا الأوروبيون الهند بعد بضعة قرون، ويشير إلى أنهم كانوا قادرين على الاستيلاء على شبه القارة الهندية «بجهد ضئيل جداً»؛ كان هناك «حتمية معينة فيما حدث».

عزا نهرو الانحطاط إلى «الطبيعة الثابتة للمجتمع الهندي الذي رفض التغيير في العالم المتغير، وهو مصير كل حضارة تقاوم مجرى التغيير». وأوضح أنه «ربما كانت هذه هي النتيجة الحتمية للصرامة المتزايدة والحصرية في النظام الاجتماعي الهندي المتمثّل بالنظام الطبقي بشكل خاص»، وأوضح أن نظام الطبقات كان «تحطيماً للفئات»، وقد «جلب التدهور»، و«لا يزال يمثّل عبئاً ولعنة». (18) لم يدّع أية أصالة في هذا التشخيص، وهو شائع إلى حد ما. هناك أيضاً حدود للاعتماد على المؤلّفات المتسرّعة لزعيم سياسي مسجون ليس لديه إمكانية وصول للمراجع والمتخصصين. وأعتقد، على الرغم من ذلك، أنه لا بدّ أن يكون لحديثه صدى خبرة الكثير من المثقفين الهنود وملاحظاتهم، فقد تم الاحتفال بالكتاب ومؤلّفه على نطاق واسع في الهند كما في أي مكان آخر.

بغض النظر عن تأثير نظام الطبقات على الكفاءة، فقد كان مصدراً لعدم المساواة العميقة أيضاً، سواء أكان ذلك في الفرص أو النتائج. حدثت تغييرات في الهند اليوم، لكن يجب على المرء أن يتذكر أن النظام الطبقي التقليدي أصدر حكماً مؤبداً على جماعات من السكان، وعلى أحفادهم من بعدهم، بمهام مثل تنظيف الحمامات العامة أو التخلّص من الجثث. إلى درجة أن لمسهم أو الاقتراب منهم في بعض الحالات كان يُعتبر نجاسة، كما أن وجودهم في المعابد يُفسدها. باستثناء

العبودية، يصعب التفكير بنظام فيه هذا القدر من عدم المساواة في الفرص، وحتى النتائج تبقى غير متساوية. كان عدم المساواة هذا، بالطبع، مصدر قلق كبير لنهرو.

VI

لا يكفي تفسير انحدار الهند في عصر الفتوحات الإسلامية والأوروبية من ناحية النظام الطبقي. كما أن هذا التفسير غير قابل للاختبار؛ فالتاريخ الهندي فريد من نوعه بطرق لا حصر لها، ولا توجد طريقة لتحديد ما إذا كانت سمة فريدة معينة هي مصدر الانحدار الذي لاحظه نهرو في الواقع. ونحن لن نصل إلى هدفنا ما لم نوضّح لماذا تبنّت الهند هذا النظام الطبقي بعد أن فهمت فعلاً نظام الطبقات في نظرية قابلة للاختبار أمام تجارب الكثير من البلدان.

إن المصادر عن الماضي الهندي السحيق ضئيلة جداً، وقليل جداً ما هو معروف عن أن اللا أدرية كان يجب أن تحدث. ثمة اتفاق عام على أن الهند لم تمتلك دائماً نظاماً طبقياً. إذ لا يُعتقد أنه كان شائعاً كجزء من حضارة وادي السند التي سبقت الفتوحات الآرية. ولا يتحدث كتاب الفيدا الخاص بالغُزاة الآريين عن الطهارة والنجاسة أو الحظر المفروض على التزاوج أو تغير المكانة المبيّن في النظام الطبقي. إذاً كيف ظهر نظام الطبقات؟

إحدى أكثر الفرضيات شيوعاً هي أن الطبقات انبثقت من النقابات أو منظّمات مشابهة؛ حيث تحمل معظم الطبقات أسماء المهن، وهناك أدلة على وجود النقابات في التاريخ الهندي القديم. والفرضية الشائعة الأخرى هي أن الاختلافات العرقية الواضحة بين شعوب الهند الأصلية وهؤلاء الغزاة الناطقين بالآرية كانت مصدر النظام الطبقي؛ ثمة اختلافات واضحة بين بعض الجماعات الطبقية حتى يومنا هذا، والكلمة الإنكليزية (caste) تعود بأصلها إلى الكلمة البرتغالية (casta) التي تعني العرق. وهناك تفسير شائع آخر ينسبُ الطبقات إلى نسب مشترك؛ من

السمات الأساسية للنظام الطبقي التزاوج بين أفراد العشيرة الواحدة، أو الحظر المفروض على الزواج من خارج الوحدة الأساسية للمجموعة الطبقية، «الجاتي» (jati)، وعدد من الجماعات المندمجة في نظام الطبقات. قد يبدو أن النظرية هنا ستركز حصرياً على الفرضية القائلة بأن الطبقات نشأت من النقابات، لكن الفرضيتين الأخريين مهمتان أيضاً، إذا كانت النظرية المطروحة هنا صحيحة، وسنعود إليها قريباً.

لطالما تصرفت الطبقات مثل النقابات والائتلافات التوزيعية الأخرى. وقد ظهرت مع الحداثة الكثير من المهن الجديدة، وتغيّر نظام الطبقات لأسباب أخرى أيضاً، لذا لا يجب أن تكون الطبقة في الأساس تصنيفاً مهنياً أو نقابياً للهنود المتعلّمين اليوم. ومع ذلك، من الناحية التقليدية، لم تكن الجماعات الطبقية مهنية أساساً فحسب، بل عرضت أيضاً جميع ميزات المؤسسات الاحتكارية وغيرها من منظّمات المصالح الخاصة. لقد تحكّمت بالانضمام إلى المهن والأعمال، واحتفظت بخفايا الحرفة أو أسرارها، وحددت الأسعار بشكل احتكاري، واستخدمت المقاطعات والإضرابات، وغالباً ما ساومت على أساس المجموعة لا على الأساس الفردي.

كان للنظام الطبقي أيضاً الكثير من الميزات التي يمكن توقعها من الائتلافات التوزيعية. وإحدى هذه الميزات هي أن الجماعات هي التي تجري التغيير غالباً وليس الأفراد. سترتفع المجموعة الطبقية المزدهرة تدريجياً إلى مكانة أعلى، وقد تقرر أيضاً بشكل جماعي تبنّي قواعد طقسية أكثر تقييداً، وبالتالي ترتفع حتى من حيث المفاهيم الدينية المرتبطة بالطهارة والنجاسة. والميزة الأخرى هي أن الهندوسية كانت تؤكد على مفهوم «الدارما» (dharma)، أي الواجبات المناسبة لطبقة أو مجموعة. بمعنى آخر، لا تُعرَّف الأخلاق بطريقة عامة، بل من حيث التزام الفرد بقواعد الطبقة أو الوضع الاجتماعي، لذلك هي تشبه الأخلاق المهنية التي تستبعد المنافسة في المهنة. حتى المجرمين القتلة أو الجماعات الإجرامية

الأخرى كانت تلتزم بـ «الدارما» الخاصة بها عندما يقومون بأنشطة المجموعة التي ينتمون إليها. إن مكافأة الإخلاص لقواعد الطبقة أو المجموعة التي وُلِدَ المرء فيها هي التقمّص المرغوب. وأخيراً، كانت الطريقة الوحيدة التي يمكن فيها لمن وُلِدَ في طبقة متواضعة الارتقاء في المكانة الدينية خلال حياة واحدة عبر ترك نظام المنافسة الاجتماعية والتخلّي عن الاكتفاء المادي والانتماءات؛ فالمكانة الدينية العليا، مثل البراهمانية، ترتبط بالامتياز، وأي ارتقاء في المكانة الدينية لا يتضمّن التخلّي يُهددُ الجماعات الأخرى.

VII

لكن لا يوجد في كل ما سبق تفسير للحظر المفروض على الزواج من خارج المجموعة، الذي يُعتبر سمة أساسية للنظام الطبقي، ولا يفسّر أي ارتباط للطبقة بوجود اختلافات عرقية أو إثنية. لذلك علينا الانتقال إلى التضمين الثامن الذي يقول إن الائتلافات التوزيعية حصرية للغاية، وتسعى للحدّ من التنوّع في عضويتها. ولا بدّ أن نسأل كيف يمكن تطبيق هذا المفهوم على مدى فترة زمنية متضمنة للعديد من الأجيال.

خذ بعين الاعتبار مكانة أكبر عضو في نقابة رابحة. بصفته أحد المالكين المشاركين في ائتلاف جيد، سيكون لهذا العضو مصلحة في أن يشارك هو نفسه، أو يشارك أحفاده في العوائد المستقبلية. وأحد الاحتمالات المنطقية لحدوث ذلك هو إمكانية توريث نصيبه من عائدات الائتلاف المستقبلية لأبنائه بعد وفاته أو تقاعده، حيث يمكنه على سبيل المثال أن يضع ابنه عوضاً عنه في المهنة. لكن سيكون لبعض أعضاء الائتلاف بنات أيضاً، ولن يكون لبعضهم سوى البنات. لنفترض أن الائتلاف عبارة عن نقابة من العمال الذكور فقط. وسيصل الأعضاء الذين لديهم بنات فقط لنوع من التكتّل المفيد بصفقة زواج مع أصهارهم. سيوفر ذلك للعضو القديم طريقة للحصول على شيء مقابل نصيبه من ائتلافه، لكن

يجب أن نسأل عما سيحدث إذا دخل جميع الأبناء والأصهار في التجارة. حتى مع تعداد سكان ثابت *سيتضاعف عدد الحرفيين إذا تم السماح للأبناء والأصهار بالدخول، وعادة ما تؤدي مضاعفة عضوية الحرفة إلى تحديد المكاسب من ناتج التكتل الذي منح النقابة قيمتها في المقام الأول.* تحدث المشكلة ذاتها إذا مارس الأبناء والبنات حرفة كانت تقتصر سابقاً على جنس واحد. لا يمكن للنقابات متعددة الأجيال النجاح إلا إذا منعت أعضاءها من التزايد بسرعة أكبر من قدرتها على تعديل الوضع عبر توسيع أسواقها، وهو ما سيعتمد على أشياء مثل نمو السكان والدخل في المناطق التي توجد فيها. إذا لم يتم استبعاد بعض الأبناء، فستكون الطريقة الوحيدة التي يمكن للأعضاء الذين لديهم بنات فقط أو لديهم بنات بشكل أساسي الحصول على نصيبهم من التكتل، دون جعل التكتل عديم الفائدة، هو اقتصار الأبناء المسموح لهم بدخول التجارة بأولئك الذين يتزوجون من بنات أعضاء التجارة.

ينطبق الشيء نفسه على ائتلاف لديه مثلاً حقوق غير متكافئة من حصاد القرية. تأتي أعظم المكاسب التوزيعية من الائتلاف الرابح في الحدود الدنيا. وبالتالي، إذا تم تقسيم الحصّة المفضلة من الحصاد على عدد أكبر من العائلات، ستحصل كل عائلة على حصّة صغيرة. لكن إذا كان لكل أسرة في المتوسط طفلان سيتزوجان لاحقاً، فسيكون لدينا في الجيل الثاني عائلتان مع كل عائلة من الجيل الأول، وفي غضون بضعة أجيال، لن تمنح أعلى المكاسب للعائلة الواحدة سوى حصّة صغيرة. وستكون الطريقة الوحيدة التي يمكن فيها للائتلاف التوزيعي أن يحتفظ بقيمته لأجيال عديدة هي بإرغام أبناء الأعضاء على الزواج من بنات الأعضاء الآخرين أو بحرمان جزء كبير من الأبناء من حقوق الميراث. أفترض أن الطبقات الهندية استخدمت الطريقة الأولى بشكل أساسي. استخدم النبلاء الإنجليز هذه الطريقة إلى حد كبير ودمجوها مع حق الابن الأكبر في الميراث أيضاً (وبالتالي لن يدهشنا بقاء الثروات الهائلة ضمن الطبقة الأرستقراطية الإنكليزية على مدى

أجيال).

تعيدنا هذه الإشارة إلى النبلاء البريطانيين إلى فكرة التضمين الثامن في الفصل الثالث، حيث تم استخدام النبلاء والملكية في أوروبا لتوضيح حصرية الزيجات (أو التوريث) التي تعتبر ضرورية لمصلحة أي مجموعة خاصة ناجحة متعددة الأجيال. سيتفاجأ أصحاب العقل الشوفيني، أو المقتنعون بأن عمليات مختلفة جوهرياً يجب أن تعمل على مستويات مختلفة من الثروة والمكانة، بلا شكّ بهذا التشابه المزعوم للدوافع في جماعات متباينة من ناحية الثروة أو الخلفية الاجتماعية مثل النبلاء الأوروبيين والطوائف الهندية. وأعتقد أن أولئك الذين أجروا الكثير من الأبحاث التجريبية والتاريخية في الاقتصاد سيتفاجؤون بأي شيء آخر. وكما أعتقد، أولئك الذين درسوا العوائق التي تحول دون التنقل بين الأجيال عبر الطبقات الاجتماعية، سيجدون طبقات أولية.

مثلما يُنسَبُ أصل النظام الطبقي غالباً للنقابات، غالباً ما يرتبط بالتنوع العرقي في الهند في وقت الهجرات الآرية وجماعات السلف أيضاً. ونظراً للتأكيد المتكرر على تعدد السببية وتعقيد الواقع في هذا الكتاب، يجب أن ندرس هذه الفرضيات بتعاطف. وهي تتماشى إلى حدّ كبير أيضاً مع منطق التضمين الثامن كما أوضحنا سابقاً. إن شكّل غزاة أجانب ائتلافاً توزيعياً متمايزاً عنصرياً، فلن يستطيع الحفاظ على نفسه على مدى أجيال عديدة إلا من خلال قواعد الوصاية التعسفية مثل أحقية الابن الأكبر في الإرث، أو من خلال الزواج الداخلي. وإذا كان زواجاً داخلياً بمعظمه فسيتم الحفاظ على الاختلافات في المظهر.

في الواقع، سيكون من السهل جداً على مجموعة مميزة عرقياً ولغوياً وثقافياً أن تحافظ على تحالف متعدد الأجيال. وستعمل أوجه التشابه اللغوي والثقافي على تقليل الاختلافات في القيم وتسهيل التفاعل الاجتماعي، وكما يتضح في الفصلين الثاني والثالث، فإن هذا سيخفف الصراع ويسهّل توليد الحوافز الاجتماعية الانتقائية. وعلاوة على ذلك، على أية مجموعة مصالح خاصة تستخدم زواج

الأقارب للحفاظ على مصالحها على مدى فترة طويلة أن تكون كبيرة بما يكفي لتجنّب المحدودية. كلما اتسعت مجموعة زواج الأقارب، ازدادت صعوبة فرض هذا الزواج. كيف لهذا الابن أو ذاك أن يُمنعَ من الزواج بفتاة جذابة من خارج المجموعة، أو كيف يستطيع منع والديه من إبرام عقد تزويجه من عائلة ابنة عائلة ثرية أو قوية نسبياً خارج المجموعة؟ وكيف يمكن منع الغريب الذكي من الزواج من داخل الائتلاف؟ إذا لم يتم منع الزواج الخارجي، فستفقد بعض العائلات على الأقل نصيبها من مكاسب الائتلاف المستقبلية. وإذا كان هناك اختلافات واضحة، فسيكون من السهل تحديد من هم أعضاء في المجموعة، ومن هم ليسوا كذلك، وفرض قاعدة الزواج من داخل المجموعة. إن الفوارق في أسلوب الكلام والثقافة ونمط الحياة هي أيضاً رموز تجعل من الصعب على شخص من خارج المجموعة أن يندمج فيها. لسوء الحظ، *إن الترويج للتحيزات العرقية والإثنية والثقافية، والاختلافات بين الجماعات في نمط الحياة سيجعل الائتلاف يعمل بشكل أفضل*. وسيزيد غرس هذه التحيزات إمكانية أن يتبع الأعضاء قاعدة الزواج من داخل المجموعة، ويعزز الحوافز الانتقائية من خلال التفاعل الاجتماعي فقط مع مجموعتهم الخاصة، من تلقاء أنفسهم.

مع أن الائتلافات التوزيعية متعددة الأجيال تعزز عدم الكفاءة وعدم المساواة والتحيز الجماعي، إلا أنه من المهم إدراك أن بعض الأفراد والجماعات خارج المجتمع الذي يتضمن هذا النوع من التآلف قد يحسّنون مواقعهم عبر الانضمام إلى ذلك المجتمع، حتى لو أصبحوا في القاع. على سبيل المثال، ربما وجدت القبائل التي لا تمتلك زراعة مستقرة في بعض الظروف أنه سيكون من الأفضل لها الانضمام للمجتمع الهندي بدلاً من البقاء بعيداً عنه، مع أنه يُعتبر الأدنى مكانة وكان ضحية جماعات المصالح الخاصة أيضاً. كان هناك ملاحظات كثيرة حول استيعاب الجماعات القبلية في نظام الطبقات في الهند، ويجب أن تساعد في حساب تنوعها الكبير.

مرّة أخرى، يذكّرنا هذا التنوّع بتعقيد الأمر. وبسبب هذا التعقيد، ومحدودية المصادر حول السنوات الأولى للنظام الطبقي، علينا ألا نقفز إلى أية استنتاجات. ويجب أن نعتبر الفرضيات التي تنبثق من النظرية هنا حافزاً لمزيد من البحث في المقام الأول. لم يحدث إجماع نظري على الفرق بين الطبقات الاجتماعية في الدول الغربية مثلاً والنظام الطبقي الوراثي في الهند: يمكن لوجهة نظر جديدة أن توفّر بعض الفائدة. ويستحقّ الأمر إجراء بحث جاد حول ما إذا كانت العمليات متعددة الأجيال من النوع الذي تقترحه النظرية قد ظهرت فعلاً على مدى آلاف السنين من التاريخ الهندي. تم الجمع بين هذا التاريخ الطويل جداً للزراعة المستقرة والحياة المتحضرة مع الحكام غير المباشرين أو محدودي التفكير الذين لم يتحدوا، أو لم يستطيعوا تحدي، السلطة أو النيل من جميع مكاسب الائتلافات التوزيعية. وتم جمع هذا التاريخ أيضاً مع التنوّع العرقي والقطاعات الجغرافية للأسواق التي تفضّلها الجماعات الصغيرة لتشكيل ائتلاف. إذا لم تجرِ عمليات من هذا النوع الموصوف أعلاه، فكيف نفسر ما حدث؟

VIII

تماشياً مع المبدأ العلمي القائل بأن النظرية التي تفسّر الكثير باستخدام القليل هي نظريةٌ صحيحة على الأرجح، يجب أن يكون أي تفسير بديل لنظام الطبقات الهندي قادراً أيضاً على تفسير بعض التطوّرات خارج الهند، كما تفعل النظرية الحالية، أو قادراً على الأقل على تفسير قدرٍ كبيرٍ من النظام الطبقي بقدر أقل. وبالمثل، سيكون التفسير المطروح هنا لنظام الطبقات الهندي أقوى إذا لم تشرح النظرية الواردة في الكتاب التطورات المختلفة خارج الهند فحسب، بل أيضاً التطورات التي تشابه التطوّر الهندي خارج الهند. كان التحليل السابق للجمود الطبقي يندرج في تلك الفئة إلى حد ما، لكن لا تزال هناك مشكلة تتمثّل في أن النظام الطبقي الهندي فريد من نوعه، بحيث أن التطورات التي حدثت في بلدان

أخرى لا تؤمّن المقارنة الوثيقة التي نسعى إليها. وعلى وجه الخصوص، لا تنطوي حالات التصلب الطبقي في معظم البلدان الأخرى عادة على قيود فئوية صارمة لمتطلبات الزواج من الأقارب والتحيز الجماعي أو العرقي. وبما أن النظرية هنا تتضمّن أن الائتلافات التوزيعية طويلة الأمد من شأنها أن تحفّز الميل إلى التحيز الجماعي وتشجع الزواج بين الأقارب، فمن الحكمة أن نبحث عن بلدان أخرى غير الهند يحدث فيها ذلك. ثمة الكثير من المجتمعات الأخرى التي لا تتمتّع بالقدم والثراء الثقافي الاستثنائي الذي تتمتّع به الهند، لكن قد يشبه بعضها الهند في بعض النواحي في العصر الذي شهدت فيه الهند نشوء النظام الطبقي. وينبغي أن نبحث بشكلٍ خاص عن مجتمعات تتسم باختلافات عرقية وثقافية.

يعد نظام الفصل العنصري الاستثنائي في جنوب أفريقيا تطوراً حديثاً نسبياً. لا تعود أشدّ أشكال الفصل والتمييز العنصريين قسوة إلى أيام «البوير»[48] في جنوب أفريقيا. بل على النقيض تماماً، كان هناك قدرٌ لا بأس به من التهجين بين «البوير» أو غيرهم من الأوروبيين والأفارقة. على أية حال، يوجد اليوم في جنوب أفريقيا عدد كبير من المهجّنين، أو ذوي العرق المختلط؛ حيث تُعاملهم الحكومة كفئة مستقلّة، وتفصلهم عن الأفارقة والآسيوين وكذلك عن الأوروبيين.

كتب الخبير الاقتصادي البارز من جنوب أفريقيا، «وليام هارولد هات» (W. H. Hutt)، في كتابه بعنوان «اقتصاديات شريط الألوان» (The Economics of the Colour Bar)، (19) تاريخاً مذهلاً عن تطور أنظمة محكمة للغاية للفصل والتمييز العنصريين في جنوب إفريقيا. وعلى الرغم من أن «هات» ربما لم يكن مستقلاً بما يكفي عن أيديولوجيته الليبرالية الكلاسيكية، وربما يسيء إلى بعض القرّاء من المذاهب الأخرى، فإن تحقيقاتي مع متخصصين آخرين في جنوب إفريقيا تشير إلى أنه حتى أولئك الذين لا يشاركونه تفسيره يتفقون معه بشكل عام

(48) البوير (Boers): السكان الهولنديين أو الهوغونوت الذين سكنوا جنوب أفريقيا في أواخر القرن السابع عشر (المترجم).

على تقديم الحقائق التاريخية.

يركّز «هات» في روايته بشكلٍ وثيقٍ على صناعة التعدين في جنوب أفريقيا في أوائل القرن الحالي. كان أصحاب المناجم ومديروها بحاجة إلى عمالة، وفضّلوا بطبيعة الحال تأمينها بأجور منخفضة بدل دفع تكاليف عالية. وبما أنه لم يكن مُتاحاً للأفارقة سوى فرص ضئيلة خارج القطّاع التقليدي للمجتمع الأفريقي، فقد كانوا بحاجة ماسّة للعمل بأجور منخفضة. واعتمد أصحاب المناجم على أعداد هائلة من العمالة ذات الأجور المنخفضة في آسيا، واستخدموا لفترة من الوقت عمالة صينية. كان الأوروبيون يعملون في المناجم كرؤساء عمال ومستشارين أساساً، وعمّال مهرة وشبه مهرة. وكان من الواضح أن العمال الأفارقة الأرخص أجراً يمكنهم تعلم الوظائف شبه الماهرة بتكاليف زهيدة للغاية، وبسرعة كبيرة، وكان أصحاب العمل يطمعون في توفير تكاليف العمل التي تتحقّق من خلال هذه العمالة الرخيصة.

لم تكن المنافسة بين العمالة الأفريقية والآسيوية الأرخص ذات جاذبية بالنسبة للعمال الأعلى أجراً في الأسهم الأوروبية أو نقاباتهم التي تشكلت حديثاً. وقد حدثت إضرابات. وبسبب هذه الإضرابات نشأت تغيرات في سياسة العمل في جنوب أفريقيا. وصدر قانون المناجم والأشغال لعام 1911، الذي يسمى أيضًا «قانون شريط الألوان» (Colour Bar Act). نلاحظ عبر قراءة سطحية واعية نسبياً أن هذا القانون قيّد أرباب العمل في استخدامهم للعمالة الأفريقية في وظائف شبه ماهرة أو ماهرة. منعت هذه اللوائح الصادرة بموجب القانون الأفارقة في «ترانسفال» و«أورانج فري» من دخول مجموعة واسعة من مهن التعدين. كما حدّدت النسب بين رؤساء العمال (البيض) وعمال المناجم (الأفارقة). (20)

ظهر خلافٌ حول النسب. بعد الحرب العالمية الأولى، طالب أصحاب الأعمال في المناجم نسبة 10.5 من الأفارقة مقابل كل عامل أبيض، بينما طالبت نقابة

العمال بنسبة 3.5 إلى 1. وأعقب ذلك إضرابٌ عام في «الراند» عام 1922. وأصبح هذا الإضراب، والإضرابات التي تلته، قضيّة مشتركة بين الأفريقيين المحافظين والزعماء الشيوعيين والاشتراكين، حيث دعم كلٌ منهم الجهود الرامية إلى حرمان الأفارقة الأفقر من الفرص التي كانوا ينافسون العمال البيض عليها. وفي أعقاب الإضراب، ازدهر حزب العمال الجنوب أفريقي، المشابه لنظيره البريطاني إلى حد ما، وانضمّ إلى الحزب القومي الأفريقي المتعصّب للعرق الأبيض، ضمن حكومة ائتلافية. وسرعان ما قدمت حكومة «ميثاق» العمل القومي «قانون شريط الألوان» الثاني، قانون المناجم والأشغال لعام 1926. ويصف «هات» هذا الأمر بأنه «على الأرجح... من أكثر تشريعات شريط الألوان التي شهدها العالم صرامة على الإطلاق» (21). ورافق ذلك «سياسة عمالة متحضرة» أدّت إلى زيادة الحدّ من الفرص المتاحة للأفارقة. كان مطلب «معدّل العمل» هو أحد الأساليب المستخدمة لإبعاد العمال الأفارقة عن الوظائف التي يمكنهم فيها أن ينافسوا العمال البيض. إذا تم تحديد الأجر لوظيفة معينة عند مستوى جذاب بالنسبة الأوروبيين، فلن يكون لدى صاحب العمل أي حافز للبحث عن عمال أفارقة قد يعملون مقابل أجرٍ أقل. كما كان لقواعد التعليم الصناعي في إطار «سياسة العمالة المتحضّرة» تأثير استبعاد بالنسبة للأفارقة.

أدّت هذه السياسات وما شابهها إلى الحد بشكلٍ كبيرٍ من الفرص المتاحة للعمال الأفارقة. ولم يؤدِّ حرمانهم من الكثير من الوظائف التي تتطلّب مهارة إلى رفع أجور العمال الأوروبيين (والملونين الآسيويين أحياناً) فحسب، بل أدّى إلى ازدياد العمالة في المناطق التي ظلّت مفتوحة أمام الأفارقة، الامر الذي جعل الأجور أدنى مما كانت ستصبح عليه لولا ذلك. لكن من الأهمية بمكان أن نتذكّر أن الأفارقة كانوا يطالبون بالدخول إلى مناطق أبعد في الشمال، على الرغم من السياسات ضدّهم. لقد انحدروا إلى القاع وكانوا ضحايا القوانين، لكنها كانت أفضل من البدائل التي كانت لدى بعضهم في القطاع التقليدي. إن تشابه هذه

الحالة مع القبائل التي اندمجت في قاع النظام الطبقي الهندي مذهل.

بما أن الشركات التي كان بوسعها توظيف عمالة أفريقية رخيصة للغاية كانت تتمتّع بميزة على المنافسين الأجانب أو المحليين في ظل غياب مثل هذه الفرص، فغالباً ما كانت رابحة حتى لو تم إرغامها على دفع المزيد مقابل مهارات معيّنة لأن البيض فقط هم من يمكن توظيفهم، ولتوظيف رؤساء عمال أكثر من اللازم، وما إلى ذلك. وقد بذلت الشركات جهوداً مضنية للتحوّل إلى مجالات تضعف فيها القيود المفروضة على استخدام العمال الأفارقة، ولكن تم تقليص هذه الإمكانية أيضاً، كما تمّ تخفيض أعداد روّاد الأعمال من الأفارقة. وهكذا، مع أن النظام أجبر أصحاب العمل على اعتماد سياسات أقل ربحيةً وأكثر تمييزاً مما يفضلون، فقد جلب مكاسب كبيرة للعمال البيض المنظمين (وأحياناً الملونين والآسيويين).

تشير النظرية المطروحة في هذا الكتاب إلى أن أرباب العمل كانوا مهتمين باستبعاد المنافسين مثل استبعاد العمال، وكانوا يستطيعون أن يكونوا، مثل الجماعات الصغيرة، أكثر قدرةً على التنظيم للقيام بذلك من العمال. لكن منافسي أرباب العمل كانوا شركات أو رأسماليين آخرين، وغالباً كانوا في بلدان أخرى؛ لم يكن أرباب العمل يتنافسون ضد العمال الأفارقة، مثلما كان حال العمال البيض، لذلك لم يكونوا السبب الرئيس للتمييز العرقي والاستبعاد الذي عانى منه الأفارقة. فالمستهلكون من جميع الأعراق في جنوب أفريقيا دفعوا أسعاراً أعلى بسبب ارتفاع التكاليف الناجمة عن السياسة التمييزية لكنهم، كما هو حال البلدان الأخرى، لم يكونوا منتظمين.

لنسأل الآن ما هي الشروط الضرورية الواجب استيفاؤها إذا أردنا الحفاظ على نظام جنوب أفريقيا، وما هي مكاسب التكتلات التي يمكن توفيرها للكثيرين على المدى الطويل. ثمة ضرورة لوجود الشرطة والقوة العسكرية، لكنه أمر مفهوم وتمت مناقشته على نطاق واسع، ولا حاجة إلى بحثه هنا. لا يمكن أن يستمرّ هذا النظام عدة أجيال ما لم يتم الحفاظ على ترسيم الحدود بين الأعراق.

وإذا تمكّنت الجماعات غير الرغوب بها من دخول الجماعات المرغوبة، حيث سيكون لديهم حوافز هائلة للقيام بذلك، فلا يمكن الحفاظ على الفروق في الأجور. كما أن استمرار العمليات التي أوجدت السكان الملونين سيجعل هذا النظامَ مرفوضاً على المدى الطويل، وحتى (وفقاً لمعايير التاريخ الهندي) على المدى المتوسط.

هذا ليس مجرد استنتاج ضمني للنظرية الحالية، بل من الواضح أنها النتيجة التي توصّلت إليها الحكومة في جنوب أفريقيا أيضاً. وكما ازدادت القيود المفروضة على استخدام العمالة الأفريقية في الوظائف التي تتطلّب مهارة مع مرور الوقت، ازدادت أيضاً القواعد التي تفصل السكان إلى فئات عرقية جامدة، وتحظر العلاقات الجنسية فيما بينها سواء أكان بالزواج أو غير ذلك.

مما لا شك فيه أن أي عددٍ من العوامل السببية الأخرى التي كانت تفعل فعلها في جنوب أفريقيا، وأي سردٍ موجزٍ وأحاديٍ لا بد أن يكون مضللاً في كثيرٍ من الجوانب. غير أن الغرض من ذلك ليس تقديم سردٍ كامل، بل الحث على التفكير في مصادر التمييز العنصري وغيره من أشكال التمييز. وكما زعم آخرون من قبل، فإن التمييز مكلفٌ بالنسبة إلى الفرد سواءٌ كان مستهلكاً أو صاحب عملٍ أو عاملاً. فالمستهلك الذي يميز ضد المتاجر التي تمتلكها جماعات يعتبرها مسيئة، سيتوجب عليه دفع أسعارٍ أعلى، أو سيعاني من خيارات أقلّ عبر التسوق في أماكن أخرى. وصاحب العمل الذي يميز ضدّ العمال المنتمين إلى مجموعة معيّنة سيتحمّل تكاليف عمالة أعلى، بل قد يؤدّي عمله هذا إلا إفلاسه أمام شركات أخرى منافسة لا تسمح للتمييز أن يحول دون تحقيق الربح. وبالمثل، فإن العامل الذي لا يقبل أفضل وظيفة، بصرف النظر عن الانتماء العرقي لصاحب العمل، سيجعل أجره منخفضاً أساساً. والمنطق ذاته ينطبق على التفاعلات الاجتماعية الفردية من أنواع أخرى. وحقيقة أن الأفراد يعتبرون التمييز مكلفاً يعني أنه إذا كان الأفراد أحراراً في إجراء أية معاملات يفضّلونها، فسيكون هناك قيدٌ على

مدى التمييز.

من ناحية أخرى، قد تحقق ائتلافات الأفراد التوزيعية مكاسب هائلة أحياناً بسبب التمييز. وأي اختلاف في المجموعة يسهل الاستبعاد سيكون مفيداً، كما هو واضح من التضمين الثامن. أما بالنسبة للفترات التي لا يتجاوز مداها جيلاً أو جيلين، فيمكن عادةً اعتبار الاختلافات بين الجماعات أمراً مفروغاً منه، لكن لا يمكن اعتبارها كذلك على مدى القرون. فعلى المدى الطويل، يتعيّن على جماعات المصالح الخاصة متعددة الأجيال أن تميل إلى زواج الأقارب. وهذا ينطبق على البيض في جنوب أفريقيا، والطبقات الهندية، ونبلاء أوروبا أيضاً.

IX

لم يتطرق هذا الكتاب إلى المجتمعات من النمط السوفييتي حتى الآن. إلا أن الانخفاض في معدّلات النمو في هذه المجتمعات على مدى سنوات الاستقرار بعد الحرب لافتة للغاية كما في البلدان الأخرى. لكن لا يمكن إيجاز الطريقة التي تنطبق بها النظرية الحالية على مجتمعات من هذا النوع مع الأسف؛ إذ تحتاج نظرية العمل الجماعي الذي تؤدّيه جماعات صغيرة إلى تحليل الدور المحدود للأسواق في هذه المجتمعات وبلورته. وسيكون من قبيل الاستطراد الخوض في هذه القضايا الآن، لذلك يجب أن ندع وصف كيفية تطبيق النظرية الحالية على هذه المجتمعات لعملٍ آخر.

أما الطبقة الأخرى من المجتمعات المعاصرة التي تم تجاهلها حتى الآن فهي الدول غير المستقرّة. سبق لنا أن ناقشنا حالة عدم الاستقرار في فرنسا والقارة، لكننا لم نتحدث عن العدد الهائل من الدول الأقل تقدماً، والتي كانت تعاني من الاضطرابات باستمرار، في أمريكا اللاتينية وأفريقيا وأماكن أخرى من العالم.

تشكّل شبكة الائتلافات التوزيعية الكثيفة التي تنشأ في نهاية المطاف في

المجتمعات المستقرّة ضرراً كبيراً على النمو والكفاءة الاقتصادية، لكن الاضطراب يشكّل ضرراً أيضاً. لا يوجد تضارب في هذا الكلام؛ كما تؤدي جماعات المصالح الخاصة إلى سوء تخصيص في الموارد، ولفت الانتباه من الإنتاج إلى الصراع على التوزيع، يعمل الاضطراب أيضاً على تحويل الموارد التي كانت لتذهب للاستثمارات طويلة الأمد إلى أشكال من الثروة التي يمكن حمايتها، أو حتى إلى هروب رأس المال إلى بيئات أكثر استقراراً. وبصفة عامة، لن يدهشنا أن البلدان المستقرة أكثر ازدهاراً من البلدان المضطربة. لكن في حال تساوي العوامل الأخرى، سيحدث النمو السريع في المجتمعات التي شهدت اضطرابات مؤخراً، إلا أنه من المتوقّع لها أن تظلّ مستقرّة في المستقبل المنظور.

عادة ما يحكم البلدان التي تتسم بعدم الاستقرار حكام مستبدون أو مجالس عسكرية لفترة من الزمن؛ يكون فيها عادة فترات من الديمقراطية أو على الأقل حكومة تعددية نسبياً. ومن الواضح أن سياسة الحاكم المستبدّ أو المجالس العسكرية تعتمد، إلى حدّ ما، على المصالح الشخصية والأيديولوجيا، وأحياناً على نزوات الدكتاتور أو المجلس القيادي. وتُنبئنا الخبرة والحس السليم أن الحاكم المستبد، أو أعضاء المجلس العسكري، قد يكون منتمياً إلى الجناح اليميني أو اليساري، مع أن احتمالات تخصصه في العنف الممنهج أكثر من احتمالات تخصصه في الاقتصاد. ولا تستطيع النظرية هنا أن تخبرنا عن السياسات التي قد ينتهجها الطغاة أو المجالس العسكرية. وكما يذكرنا أفضل المؤرخين، فإن الصدفة هي سبب الكثير مما يحدث في التاريخ، ويجب أن يظل بعيداً عن القوى التفسيرية لأي نظرية.

لحسن الحظ، يمكننا أن نقول شيئاً ذا طبيعة منهجية أو نظرية عن التأثيرات والضغوط التي ستتحمّلها الحكومات المتغيرة للمجتمعات المضطربة، وعن الفترات الديمقراطية والتعددية التي تمرّ فيها. يشير التضمين الثالث إلى أن الجماعات الصغيرة تكون قابلة للتنظيم أكثر من الكبيرة، لكن ستكون (نظراً

للبطء الشديد في تنظيم الجماعات الصغيرة) القوة التنظيمية والتواطئية غير المتكافئة للجماعات الصغيرة أكبر في المجتمعات التي اضطربت مؤخراً. وتتوقع النظرية هنا أن المنظمات الشعبية في المجتمع المضطرب ستكون أقلّ وأضعف منها في المجتمع المستقرّ، لكن الجماعات الصغيرة القادرة على التواطؤ بسهولة أكبر، ستكون في أغلب الأحيان قادرة على تعزيز مصالحها المشتركة. قد تكون الجماعات على أي مستوى، ولكن عادةً ما تكون الجماعات التي يمكن أن تستفيد من الضغط أو التكتل على المستوى الوطني هي جماعات صغيرة من الشركات الكبرى أو الأفراد الأثرياء والأقوياء وذوي النفوذ.

يزداد ميل الجماعات الصغيرة إلى التنظيم بشكلٍ أفضل من الجماعات الكبيرة في المجتمعات المضطربة بسبب عاملين آخرين. الأول هو أنه من المرجّح أن تشكّل الجماعات الكبيرة تهديداً للحاكم المستبدّ أو المجلس العسكري أكثر من الجماعات الصغيرة. إذا كانت هناك جمعية تضم معظم الفلاحين، أو اتحاد عمالي يمثل معظم العمال، في بلدٍ مضطرب يحكمه حاكمٌ مستبدٌ، فيمكن أن تشكّل منظمة كهذه تهديداً للحاكم. حيث يمكن لكثرة أعضاء المنظمة الشعبية أن تمنح المنظمة بعض القوة. (في الواقع، تنطبق هذه النقطة على الأنظمة غير الديمقراطية سواءً كانت مستقرّة أو غير مستقرّة – حتى الدولة الشمولية المستقرّة لا ترحّب بالتهديد المتجذّر في المنظمات الشعبية المستقلة. وبالتالي تلعب الجماعات الصغيرة غير المتطفلة أيضاً دوراً رائداً في تطبيق النظرية على المجتمعات الشمولية).

العامل الثاني هو أنه يمكن للجماعات الصغيرة أن تتخذ طابعاً سرياً، وأن تكون غير واضحة خلال فترة الاستبداد بينما لا يمكن أن تكون الجماعات الكبيرة بهذا الشكل. فالطُغاة والمجالس العسكرية والحكام المستبدّون لا يُبدون أية حماسة للمنظمات المستقلّة من أي نوع كانت، لكنهم لا يستطيعون قمع التواطؤ الذي لا يعرفون عنه أي شيء. واحتمال أن تتعرّض المجموعة للخطر، بسبب طيش أحد أعضائها يزداد بازدياد حجمها، ويصبح يقيناً فعلياً مع مجموعة كبيرة. وبالتالي، إذا

شعرت مجموعة صغيرة بالتهديد في مجتمع قمعي، فغالباً ما تستطيع الحفاظ على تماسكها بأن تتوارى عن أعين السلطات، ثم تكون قادرة على التصرّف بسرعة عندما تخفّ قبضة القمع أو الملاحقة. (تنطبق هذه النقطة على الاستبداد في دولة مستقرّة، وكذلك في دولة غير مستقرّة).

إذاً إن التضمين الأساسي للنظرية بالنسبة للمجتمعات المضطربة هو أن حكوماتها تتأثر بشكل منهجي بمصالح الجماعات الصغيرة ومطالبها وضغطها، تلك الجماعات القادرة على تنظيم نفسها بسرعة معقولة. ومن المسلّم به أن سياسات البلدان المضطربة قد تتغيّر بأسلوب عنيف، وبشكل جذري، حيث يأتي كل انقلاب عسكري بأفضليات سياسية جديدة. وتشبه السياسة الاقتصادية في بلدان كهذه ورقة تتقاذفها الريح – قد تهبّ فجأة في اتجاه معين، لكن ستبقى الجاذبية الأرضية تسحبها إلى الأسفل بمرور الوقت.

سيكون للجماعات الصغيرة التي تستطيع تنظيم نفسها، أو التواطؤ فيما بينها في المجتمعات المضطربة، مصالح مختلفة في بلدان مختلفة وأوقات مختلفة. وقد تكون هذه الشركات في فترة معينة من القلّة المالكة لشركات تصنيع أخرى؛ قد تكون في بلد لها مصلحة بالتصدير، وتكون في بلد آخر لها مصلحة في الاستيراد. ومرّة أخرى، من الضروري احترام تنوّع التجربة الفعلية وتفاصيلها، وعدم دفع هذه النظرية، أو أية نظرية عامة أخرى، إلى أبعد مما يمكن أن تذهب إليه. فالنقطة العامة الوحيدة حتى الآن بما يخصّ المجتمعات المضطربة هي أن على المرء أن ينظر إلى المصالح الخاصة للجماعات الصغيرة القادرة على العمل الجماعي السريع نسبياً من أجل فهم عنصر منهجي واحد في السياسات الاقتصادية.

X

يمكننا تقديم تنبؤات محددة بطريقة أفضل عن طريق تقديم معلومات إضافية ذات دلالة. تنصّ إحدى الحقائق على ما يلي: بما أن معظم الحكومات المضطربة

موجودة في الدول النامية، فهي لا تملك عادة أي شيء شبيه بنظام نقل متكامل، أو منظومة اتصالات حديثة، في المناطق الريفية على الأقل. ومن شأن ذلك أن يجعل الأمر أكثر تكلفةً وصعوبةً بالنسبة لسكان المناطق الريفية لتعبئة القوة السياسية للتأثير على الحكومة، ويمنحُ سكان المناطق الحضرية الرئيسية نفوذاً غير ملائم، ولا سيما في العاصمة. قبل الثورة الصناعية وانتشار السكك الحديدية، كانت وسائل النقل بطيئة وباهظة التكاليف في كل مكان، وهذا يفسّر على الأرجح سبب إشارة «آدم سميث» في أيامه إلى أن المزارعين لم يكونوا قادرين على تنظيم أنفسهم لكسب الاحتكار أو النفوذ السياسي، ونادراً ما كان يلتقي رجال الأعمال دون التآمر على المصلحة العامة. وفي الدول النامية اليوم، تكون المصالح الريفية في وضع مماثل غير مواتٍ، ويحصل سكان العاصمة على حصّة أكبر من الخدمات والامتيازات الحكومية.

مع أن هذا لم يكن صحيحاً دوماً، تشارك الشركات الكبرى والأثرياء والنافذون في معظم البلاد النامية في إنتاج بدائل الواردات والسلع التي يمكن توفيرها أيضاً عن طريق الشركات الأجنبية. أي أنها تنتج سلعاً وخدمات متاحة أيضاً بكلفة أقل في السوق العالمية، أو يمكن توفيرها اقتصادياً من خلال الفروع المحلية للشركات الأجنبية. وستشتمل الشركات العاملة في مجال بدائل الواردات، في بعض البلدان النامية، صناعات ثقيلة، لكنها تقتصر في بلدان أخرى على تصنيع المنسوجات أو تخمير الجعة. وتمتلك العائلات الثرية أحياناً بنوكاً أو شركات تأمين توفّر الخدمات التي لا يمكن أن تقدّمها الشركات الأجنبية. وبطبيعة الحال، تميل هذه الشركات والأسر في الوقت الحاضر إلى التمركز في المدن الكبرى التي يسهل الوصول فيها إلى الحكومة.

عندما تكون أكبر الشركات في قطاعي بدائل الواردات، والاستعاضة عن السلع الأجنبية، ولا سيما عندما يكون النقل رديئاً في المناطق الريفية، تنشأ متلازمةٌ سياسيةٌ ضارةٌ في المجتمع «المُثقل بالوظائف العليا». ويتمثّل أساس هذه المتلازمة

السياسية في القوة اللافتة غير المتكافئة للجماعات الصغيرة في المجتمعات المضطربة.

يكون لشركات الأعمال الكبيرة والأسر الغنية، في الحالات الواردة أعلاه، مصلحة واضحة في الحماية من الواردات والتشريعات التميزية ضدّ الشركات الأجنبية أو المتعددة الجنسيات التي تتنافس معها. مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار بالنسبة للمستهلكين، ولكن المستهلكين ينتمون إلى جماعات خاملة لا تستطيع تنظيم نفسها، والكثير منها موجود في الأرياف أيضاً. وغالباً ما تُستخدمُ أقسى أشكال الحماية صرامةً، مثل نظام الحصص وضبط الصرف، الذي يحرم المواطنين من العملات الأجنبية لشراء الواردات التي يوجد لها بدائل محلية. ولا تخضع طرق الحماية هذه للقياس بسهولة. لكن يكون مستوى الحماية مرتفعاً بشكلٍ مذهلٍ في الكثير من الحالات، ويتجاوز حدود المقارنة بمستويات الحماية في الأنظمة الديمقراطية الرئيسية المتقدمة.

لنلقِ الآن نظرة في آثار هذه السياسات الوقائية على توزيع الدخل. عادةً ما تكون شركات الاستيراد والشركات الأجنبية مصدراً للمنافسة لأن تكاليفها أقلّ. بمعنى آخر، لا تتمتّع البلدان النامية المضطربة وشركاتها بميزة نسبية في أنواع إنتاج معينة. وإذا فعلت ذلك، فلن تكترث بالحماية في معظم الحالات. (22) ولا تتمتّع معظم البلدان النامية بميزة نسبية في الكثير من بدائل الواردات المصنعة لأن هذا النوع من الإنتاج يتضمن نسباً كبيرة من رأس المال والخبرة التقنية التي تكون نادرة عادة، وتميل بالتالي لأن تكون مكلفة نسبياً.

عندما تتم حماية السلع والخدمات ذات رأس المال والخبرة الفنية الكثيفة، يرتفع سعر رأس المال والخبرة الفنية في الدولة النامية، وخاصة في الشركات والصناعات المفضلة. سيتم استهلاك بعض مكاسب المالكين للشركات المفضلة من خلال الجهود الرامية إلى تأمين الامتيازات السياسية أو الحفاظ عليها. وقد يتمكّن موظفو بعض هذه الشركات أيضاً من المشاركة في الأرباح والمكاسب. لكن قد

يحدث في بعض البلدان أن يحصل أصحاب رؤوس الأموال، والخبراء الذين نالوا مكافأة جيدة بسبب ندرتهم أساساً، على معدلات أعلى من العائدات. وبما أن الأشخاص الأثرياء والشركات الكبيرة كانوا الأكثر قدرة على التنظيم السريع في بداية المطاف، وبما أن تعبئة كميات كبيرة من رأس المال واكتساب الخبرة النادرة يتطلّب ثروة، فمن المفترض أن تكون الحماية في معظم الحالات لصالح الأثرياء.

بالإضافة إلى ذلك، فإن الحماية تجعل عملة البلاد أكثر قيمةً مما كانت ستكون عليه لولا ذلك؛ إذ يتم توفير قدرٍ أقلّ من العملة الوطنية لشراء العملات الأجنبية اللازمة للواردات. كلما ارتفع سعر العملة الوطنية، ارتفعت تكلفة صادرات البلاد، وقل عدد الأجانب الذين سيشترونها. الصادرات بشكلٍ عام هي السلع والبضائع التي يتمتّع البلد بميزة نسبية في إنتاجها. من الطبيعي أن تحتوي الدول النامية الفقيرة أعداداً كبيرة من الفقراء والعمالة الرخيصة وبعض الموارد الطبيعية، وبذلك تميل إلى التمتّع بميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب الكثير من العمالة والموارد الطبيعية. إن أصحاب العمل وأصحاب الموارد الطبيعية، والفلاحين على وجه الخصوص، هم ضحايا الخسائر في الصادرات. ويزداد استغلال المصدّرين الريفيين، في بعض البلدان الأفريقية على وجه الخصوص، بسبب احتكارات التسويق الحكومية التي لا تمنح المزارع سوى جزء بسيط من السعر الذي تبيع به الحكومة سلعهم الأساسية. إن عوامل الإنتاج الوفيرة لا تجني سوى القليل نسبياً في البداية، ويزيد فقدان عائدات التصدير من تدني الدخل. ولا يُحرم أصحاب عوامل الإنتاج الوفيرة – إليهم ينتمي العمال الفقراء في كل دولة نامية – من الحصول على واردات أرخص بسبب الحماية فقط، بل يحصلون أيضاً على أسعار أقل للعمل والمنتجات التي يتعين عليهم بيعها.

هناك مجموعة من المؤهلات والتفاصيل الفنية الدقيقة التي سيكون من المثير استكشافها في هذه المرحلة. ومن المهم أيضاً الإشارة إلى أن الأوضاع تختلف نوعاً ما من بلدٍ لآخر. إن الطابع العام للعملية واضح على الرغم من ذلك. تكون

المصالح الأكثر جوهرية وثراءً منظّمة بشكل أفضل نسبياً في المجتمع المضطرب، لكنها غالباً ما تمتلك مزيجاً غير تمثيلي من العوامل الإنتاجية للبلد. ويحصل أصحابها على سياسات تصب في مصلحتهم وتعمل بطرق مختلفة ضد مصالح الجماعات الكبيرة غير المنظّمة في المجتمع، مما يجعل عملية توزيع الدخل أكثر تفاوتاً.

الإحصاءات المتاحة حالياً رديئة وغير كاملة، ولكن من الواضح أن لدى الكثير من البلدان المضطربة توزيعات غير متكافئة إطلاقاً للدخل، مع وجود ثروات هائلة مصحوبة بفقرٍ جماعي. ويظهر في بعض هذه البلدان، حتى من الملاحظات العَرَضيّة، محاولة العمال غير المهرة الخروج منها بينما تحاول الشركات متعددة الجنسية الدخول إليها (عندما تلاحظ أن فرص التأميم ليست كبيرة). وقد قمت أنا وأحد الباحثين من مساعدي بمقارنة بعض البيانات (الضّعيفة للغاية) حول توزيع الدخول بين البلدان ببعض البيانات (الأكثر ضعفاً حتى) حول درجة الاضطراب. وقد أجبرني ضعف البيانات وتعدد التفسيرات البديلة للنتائج على الاستنتاج بأن الاختبارات لا تستحق الارتباط هنا. ولكن مهما كانت نتائجها ضعيفة، فهي تتفق مع النظرية.

تنطبق جميع الحجج والأدلة الواردة في الفصل السابق، بشأن الخسائر الناجمة عن الحماية، على البلدان النامية المضطربة أيضاً، ولا سيما البلدان الصغيرة. وبالتالي تعزز متلازمة السياسات الضارة الموصوفة أعلاه عدم الكفاءة والركود فضلاً عن عدم المساواة.

عندما يتم حماية الصناعة البديلة للواردات في العاصمة وغيرها من المناطق الحضرية لتتحوّل إلى تكتّلات، فهي تصبح قادرة على البقاء والاستمرار، حتى لو دفعت أجوراً أعلى بكثير من المعدل التنافسي. وهذا يسمح بمكاسب أكبر من احتكار القوة العاملة ويعزز النقابات، على الرغم من أن القمع العرضي وصعوبات تنظيم العمل الجماعي على نطاقٍ واسعٍ قد يمنع تشكل النقابات.

وسواءً أنشأت النقابات أو لم تنشأ، فسوف يميل سكان العاصمة – حتى الفقراء منهم – إلى التأثير على السياسة العامة بشكل أكبر من أبناء عمومتهم في المناطق الريفية والمقاطعات بسبب عدم كفاءة نظام النقل. وتمثل المظاهرات الشعبية والاضرابات وأعمال الشغب في العاصمة تهديداً خاصاً للحكومات.

ستكون البيروقراطيات المدنية والعسكرية، التي تتمتع بوضع جيدٍ للتأثير على أي حكومة، غير متناسبة في العاصمة. وعادةً ما يشكّل طلاب الجامعات، مع اهتمامهم الشديد بالسياسة والجداول الزمنية المرنة، طرفاً مهماً وحيوياً في السياسة، وغالباً ما يتجمعون في المدن الكبيرة. وغالباً ما يكون للنقابات والبيروقراطيات والطلاب ألوان مختلفة أن ألوان مالكي الشركات الضخمة، لكنهم قد يميلون إلى القومية الاقتصادية بالقدر نفسه من الأهمية، وقد لا يجدون في الممارسة العملية قدراً كبيراً من الصراع حول السياسات المفضّلة غير الواضحة التي تسعى إليها الجماعات الصغيرة المنفصلة عادة. وبطبيعة الحال، ستدعم البيروقراطية، والنقابات والطلاب في كثير من الأحيان أيضاً، أساليب تعزيز الحياة والدعم الحكومي في العاصمة وربما في مدن كبيرة أخرى.

يشجع توفير مرافق إضافية للمناطق الحضرية، وغير ذلك من أشكال الدعم والتنمية، الهجرة إلى العاصمة والمدن الكبيرة الأخرى بما يتجاوز بكثير ما تحفزه سياسات إحلال الواردات أساساً. لذلك فإن أحد الجوانب الأخرى *لمتلازمة السياسة الضارة* هو المدن الكبيرة غير الفعّالة، والمناطق الحضرية الكبرى. إن عواصم معظم الدول الفقيرة اليوم، مقارنة بعدد سكان هذه الدول، أكبر بكثير مما كانت عليه العواصم في الدول المتقدمة، عندما كانت تتمتّع بمستويات دخل للفرد الذي لدى البلدان الفقيرة.

تتسم البلدان المضطربة بالتنوّع الشديد، وتتأثّر سياساتها بعوامل كثيرة، بحيث ينبغي اعتبار الحجة السابقة مثالاً «للباحثين» وليس تحليلاً؛ أي أنه يجب قراءتها كسرد يهدف إلى أن يكون ذا قيمة إرشادية. ونأمل أن يتم تحفيز الباحثين وغيرهم

ممن لديهم معرفة متخصصة ببلدان معينة مضطربة على تحليل الوضع في بلدٍ معين، أو مجموعة صغيرة من البلدان، بطريقةٍ منهجية.

يتسم أحد أشكال البحث المطلوبة بطابعٍ تاريخي. ربما كانت بعض البلدان التي تعاني الآن من *متلازمة السياسات الضارة*، أو شيء من هذا القبيل، في وضع مختلف ذات يوم. فبالنسبة لبعض بلدان أمريكا اللاتينية في القرن التاسع عشر مثلاً، يجدرُ بنا أن نسأل أنفسنا ما إذا كانت المجموعة الأفضل تنظيماً للتأثير على الحكومة هي على شكل تكتلٍ صغيرٍ من الأسر المالكة التي تتمتّع بثروات هائلة. وكان من شأن صعوبات النقل أن تجعل تواطؤها أكثر صعوبة، ولم تكن تمارس سلطتها أحياناً إلا محلياً بطريقة إقطاعية. ولو كان بوسع هذه الأسر التواطؤ على السياسة الوطنية، لكان لديها مصالح مختلفة عن أولئك المستفيدين من *متلازمة السياسة الضارة*. وبصفتهم مالكي أراضي، وأحياناً مالكي عمال بالسخرة، كان لديهم مزيج من العوامل الممثّلة للاقتصادات التي كانوا جزءاً منها. وكانوا، على هذا النحو، سيكسبون من سياسات التجارة الحرّة. وكانوا سيستفيدون أيضاً بقدر ما يمتلك مواطنوهم الفقراء أيضاً بعض الأراضي والعمالة. ومع الثورات والنمو التدريجي للمدن، فقد مالكو الأرض نفوذهم أو اختفوا. قام الكتّاب والمثقفون الليبراليون والاشتراكيون في العواصم بالضغط من أجل سياسات المساواة التي لم ترق لملاك الأراضي الكبار. ثمة حاجة إلى إجراء بحوث لتحديد ما إذا كانت التغييرات قد أدّت في الواقع إلى التقليل من عدم المساواة. وقد نجد في بعض البلدان أن الجماعات الصغيرة في المناطق الحضرية التي أثرت على السياسات في الآونة الأخيرة لها مصلحة راسخة في السياسات الأقل كفاءة، وتلك التي لها عواقب على عدم المساواة أيضاً.

XI

بعد أن أخذنا الآن بعين الاعتبار التفاوت الفريد من نوعه بين أشكال النظام الطبقي، والتمييز العنصري في جنوب أفريقيا، وسياسات عدم المساواة التي

تنتهجها المجتمعات المثقلة بالطبقات العليا التي تعاني من *متلازمة السياسات الضارة*، يمكننا أن ندرس أسطورة حديثة كانت في نظري سبباً في فرض فقر وإذلال لا مبرّر لهما على ملايين البشر. ثمة إجماع عام بين خبراء الاقتصاد، وهم الوحيدون الذين أجروا دراسة متخصصة لهذه المسألة، على أن الأسواق التنافسية تتسم بالكفاءة. والواقع أن تعريف السوق التنافسية في النظرية الاقتصادية يتطلّب الكفاءة التامة، حيث يتمثل التحسن الوحيد الممكن في توزيع الدخل الناتج عن ذلك. وحتى بين أولئك الذين يزاولون مهناً أخرى، يوجد، في البلدان المتقدمة على الأقل، فهم واسع النطاق إلى حد ما بأن المنافسة تشجع على الكفاءة.

هناك في الوقت نفسه افتراض معياري بين خبراء الاقتصاد وعامة الناس بأن الأسواق التنافسية تخلق درجة كبيرة من التفاوت وعدم المساواة. ولدى الأغلبية طيبة القلب نظرة أبعد مفادها أن الإجراءات الحكومية – أو في بعض الحالات عمل النقابات، والأخلاقيات المهنية، وما إلى ذلك – ضرورية بالتأكيد للحدّ من أوجه عدم المساواة التي أنشأها السوق. وتقبل أقليّة قُساة القلب عن طيب خاطر، بل وتبتهج أيضاً، بعدم المساواة أو تعتقد أن الجهود الحكومية للحدّ من عدم المساواة أمر مؤذٍ. ويوافق طيبو القلب وقساة القلوب على أن خلق الأسواق لقدر كبير من التفاوت وعدم المساواة بين الناس هو أمر مفروغ منه، ويختلفون حول ما إذا كان هذا التفاوت غير عادل. وغالباً ما يتحدث خبراء الاقتصاد عن المفاضلة بين الكفاءة التي يتم الحصول عليها من خلال الأسواق التنافسية، والمساواة التي يتم الحصول عليها لقاء تكلفة اجتماعية معينة وبوسائل أخرى.

ربما يتمثّل التعبير الأكثر ذكاءً وإنسانية، عن الرأي القائل بأن الأسواق التنافسية تشكل مصدراً لقدر كبير من التفاوت وعدم المساواة الذي تعمل الحكومة وغيرها من المؤسسات غير السوقية على الحد منه بتكاليف اجتماعية معينة، في كتاب «أرثر أوكون» (Arthur Okun) الذي يحظى بتقدير هائل بعنوان «المساواة والكفاءة: المقايضة الكبرى» (Equality and Efficiency: The Big

(Trade off (23). حيث يرى الكاتب أنَّهُ من المعروف أن الحكومات هي قوة مساواة تعدّل عدم المساواة الناجمة عن عمل الأسواق، وأنه يجب دفع ثمن معين لقاء الحد من عدم المساواة لأنه يتداخل مع عمل الأسواق ذات الكفاءة بشكل عام. ويفترض بعض الكتّابِ الآخرون أن النقابات وغيرها من جماعات المصالح الخاصة تعمل على الحد من التفاوت الناتج عن الأسواق التنافسية.

أنا أقبل أن الافتراض المتشدد لكل من اليمين واليسار، والذي يعتبر أن السوق تولّد عدم مساواة أكثر من الحكومة والمؤسسات الأخرى التي «تخفّف» من آثارها، هو منافٍ للحقيقة في الكثير من المجتمعات، ويشكل نصف الحقيقة فقط بالنسبة لباقي المجتمعات. ففي جنوب أفريقياً مثلاً، هناك عمال سود يتقاضون أجراً يعادل نسبة «واحد/ أحد عشر» من أجر العمال البيض الذين يؤدون وظائف مختلفة قليلاً، وتتطلّب الدرجة ذاتها من المهارة. وكما تبيِّنُ الكتب الدراسية بوضوح، في ظل اقتصاد تنافسي فعلي، يصبح من الصعب رؤية كيف يستطيع أشخاص يتمتّعون بالمهارات والكفاءة ذاتها أن يكسبوا معدّلات متفاوتة من الأجور على المدى الطويل. يستطيع أصحاب العمل تحقيق أرباح من خلال توظيف ضحايا التمييز ذوي الأجور المنخفضة، وستضطر الشركات التي ترفض القيام بذلك، في نهاية المطاف، إلى الإفلاس والخروج من سوق العمل بسبب منافسيها من الشركات ذات العمالة الأقلّ تكلفة. وكما ينبغي أن نتوقّع، يزعم أرباب العمل في جنوب أفريقيا أنه يجب السماح لهم باستخدام العمال الأفارقة في الوظائف التي أصبحت الآن مقتصرة على البيض. وإذا سُمِح بذلك، ستتحسّن الكفاءة والإنصاف. وفي الهند مثلاً، حُكِمَ على عشرات الملايين من الناس تاريخياً، وعلى أطفالهم من بعدهم، أن يعيشوا في فقر مُدقع وإذلال بسبب القواعد الطبقية التي تمنع حرية العمل في الأسواق؛ وقد أدّت هذه القواعد إلى الركود وانعدام الكفاءة وعدم المساواة. إن أغلب بلدان هذا العالم عبارة عن دول نامية مضطربة، وتتسبّب السياسات الخاصة بالتجارة الدولية والاستثمار الأجنبي والكثير من

الأمور الأخرى في جعل المجتمعات تخلق تفاوتات هائلة فضلاً عن انعدام الكفاءة. وهذا دليل على أن القتال بين العصابات ليس ألطف من المبارزات الفردية، كما ألمحت في التضمين التاسع.

لننتقل الآن إلى الديمقراطيات المتقدمة وحالات الرفاهية الخاصة بها. حيث يجب على أولئك الذين يؤمنون من بيننا بأنه يتعيّن علينا توفير سُبل العيش الكريم لمن هم أقلّ حظّاً في مجتمعاتنا أن يواجه منطق العمل الجماعي، مع أن ذلك قد يتطلّب منا تقديم بعض التضحيات بأنفسنا. يمكننا مساعدة أصدقائنا أو أقاربنا أو جيراننا وأن نرى الفوائد الناجمة عن كرمنا، لذلك قد نقدّم تضحيات كبيرة من أجلهم. لكننا إذا سعينا كأفراد إلى الحدّ من الفقر في البلد الذي نعيش فيه، نجد أنه حتى لو تخلينا عن كل ثروتنا، فلن يكون ذلك كافياً لإحداث تغيير ملحوظ في مقدار الفقر في المجتمع. بمعنى آخر، إن التخفيف من حدة الفقر في مجتمع معين هو فائدة عامة لجميع أولئك الذين يودّون القضاء عليه، ولن تحقق التبرعات التطوعية فوائد عامة لجماعات كبيرة. وإذا ساهم كل من يعنيه أمر الفقر في التخفيف من حدته إجمالاً، فإن ذلك سيحدث أثراً في المجمل. لذلك يصوّت أغلبنا، في البلدان الديمقراطية والمتقدمة، لصالح جمع الأموال عن طريق فرض ضرائب إلزامية على أنفسنا، أو بعبارة أدقّ، على المجتمع بأسره، وتخصيص هذه الأموال للمحتاجين. وبما أن التخفيف من حدة الفقر على نطاق المجتمع هو منفعة عامة، فإن الجهود الرامية إلى إعادة توزيع الدخل على الفقراء كمجموعة بعينها تتطلّب إجراءً حكومياً. وبهذا الصدد، صحيح أن الحكومات تعمل في بعض المجتمعات على تخفيف حدّة التفاوت. وبما أن للضرائب والتحويلات أثر سلبي على الحوافز، فصحيحٌ أيضاً أن هناك مفاضلة بين المساواة والكفاءة.

المشكلة أن الاعتقاد التقليدي الحالي لليسار واليمين يفترض أن كل ما يحدث من إعادة توزيع الدخل تقريباً هو إعادة توزيع مستوحاة من دوافع المساواة، وينتقل ذلك من غير الفقراء إلى الفقراء. والواقع أن الكثير من عمليات إعادة

التوزيع، إذا لم يكن معظمها، مستوحى من دوافع مختلفة تماماً، ولها آثار تعسّفية لا تتعلّق بالمساواة حول توزيع الدخل أكثر من قيام عددٍ قليلٍ من الأشخاص بإعادة توزيع الدخل من ذوي الدخل المنخفض إلى ذوي الدخل المرتفع. حتى في الديمقراطيات المتقدّمة، لا يقدّم جزء كبير من أنشطة الحكومات مساعدة خاصة للفقراء، وكثير من هذه الأنشطة ضارة بهم في الواقع. ففي الولايات المتحدة الأمريكية، هناك إعانات مالية لأصحاب الطائرات واليخوت الخاصة، ومعظمهم ليسوا فقراء. إن تدخل المهن والحكومة في نظام الرعاية الطبية، كما أسلفت سابقاً (24)، يساعد في الأساس الأطبّاء وغيرهم من العاملين في الرعاية الصحية، وأغلبهم من ذوي الكفاءات العالية. فهناك عددٌ لا يحصى من الثغرات الضريبية التي تساعد الأثرياء، لكنها لا تشكل أهمية للفقراء، أو لا تمتّ لهم بصلة، ولا تصلح لإنقاذ الشركات وحماية الصناعات عندما تكون أجور العمال أعلى كثيراً من المتوسط بالنسبة للصناعة الأميركية. هناك قوانين للحد الأدنى للأجور، وجداول الأجور النقابية التي تمنع أصحاب العمل والعمال من إبرام عقود عمل بأجور منخفضة، والنتيجة أن نسباً متزايدة من السكان الأميركيين أصبحوا بلا عمل. والوضع هو ذاته إلى حد كبير في الكثير من البلدان الأوروبية، وقد يكون أسوأ في بعض الحالات.

يتضح من نقاش التضمين الثالث والتاسع في الفصل الثالث السبب الذي يجعل الحكومات والمؤسسات الأخرى التي تتدخل في الأسواق أقل إجحافاً من الأسواق التنافسية. أعتقد أن هناك قدراً أكبر من عدم المساواة في فرصة إقامة ائتلافات توزيعية أكثر مما يوجد في القدرات الإنتاجية المتأصلة لدى الناس. فالمستفيدون من الرعاية الاجتماعية في الولايات المتحدة ليسوا منظّمين، ولا الفقراء منظمون في المجتمعات الأخرى. لكن في الولايات المتحدة، كما هو الحال في أي مكانٍ آخر، تُمثّل جميع الشركات الكبرى تقريباً من خلال الجمعيات التجارية، وتُمثل المهن من خلال الجمعيات المهنية. ومن المسلّم به أن هناك

اختلافات في القدرات الإنتاجية للأفراد، تماماً كما توجد اختلافات في الطول. لكن تشير هذه القياسات التي نقترحها الآن إلى أن الفروق الفردية موزّعة عادة بشكل طبيعي – الغالبية العظمى على الأقل قريبة من الوسط إلى حد ما. ثمة القليل من الأقزام والقليل من العمالقة، لكن ليس الكثير. صحيح أن الفرق الكبير واضح في حيازة رأس المال وبعض الثروات الطائلة. لكن إذا لم تتم عرقلة عملية جمع رأس المال، وتم تجنّب السياسات كتلك الموجودة في متلازمة السياسة الضارّة، فستنخفض العودة إلى رأس المال مع تراكم المزيد من رأس المال (25) وترتفع أجور العمالة التي يتحد معها رأس المال؛ فليس من قبيل المصادفة أن تكون الأجور في أعلى مستوياتها في البلدان التي شهدت أكبر تراكم لرأس المال. وإذا لم تمنع القومية الاقتصادية رأس المال من عبور الحدود الوطنية، فسوف يزداد حافز رؤوس الأموال للهجرة إلى المناطق ذات الأجور المنخفضة، وبالتالي سوف سترتفع أجور أفقر الفقراء بشكل كبير. وكما يخبرنا تاريخ الهند، لا يوجد ميل، حتى على المدى الطويل، لتخفيف التفاوت مع إنشاء ائتلافات توزيعية.

XII

هناك أسطورة أخرى تولّد الكثير من الفقر والمعاناة، وهي أن التنمية الاقتصادية في الدول الفقيرة بالغة الصعوبة، وتتطلّب قدراً خاصاً من التعزيز والتخطيط والجهد، وذلك لأسباب اقتصادية أو خارجة عن نطاق المؤسسات. ويمضي بعضهم أحياناً إلى درجة الزعم أن الأمر يتطلّب وجود ديكتاتور صارم، أو نظام شمولي قمعي، لفرض التضحيات اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية. لكن من وجهة نظري الخاصة، يتطلّب الأمر في هذه الأيام قدراً هائلاً من السياسات الغبية أو المؤسسات السيئة أو المضطربة لمنع التنمية الاقتصادية. لكن من المؤسف أن الأنظمة والسياسات والمؤسسات التي تُثبّط النمو وتعيقه هي القاعدة وليست الاستثناء، ويعيش غالبية سكان العالم في فقر.

لم تحدث أمثلة النمو الناجح التي تمت الإشارة إليها في هذه الدراسة بسبب أي ترويج أو تخطيط خاص. ولم تفعل ذلك كوريا أو تايوان أو هونغ كونغ أو سنغافورة. فقد تلقّت الدولتان الأولى والثانية بعض المساعدات من الولايات المتحدة، لكنهما شعرتا أيضاً بأنهما مضطرتان إلى إنفاق مبالغ هائلة على الأغراض العسكرية. وإذا كان التحليل الوارد في هذا الكتاب صحيحاً، فإن النمو في ألمانيا والولايات المتحدة قبل الحرب العالمية الأولى كان نتيجة توسيع أسواق المنتجات وعوامل الإنتاج وليس بسبب الترويج أو بسبب خطة خاصة. وهكذا كان الحال مع النمو في أوروبا الحديثة المبكّرة. لم تسعَ بريطانيا للثورة الصناعية أو تخطّط لها؛ بل نمت لأسباب أخرى كتلك التي سبق شرحها في هذا الكتاب. وفي الكثير من البلدان التي فشلت في مسيرة التنمية، أو فشلت في النمو بالسرعة ذاتها أو بالقدر ذاته الذي بلغه زعماء العالم، هناك ما يكفي من الغباء والجمود والاضطراب لتفسير عوامل عدم النجاح.

يفترض بعض الناس أن الدول الفقيرة أصبحت تواجه الآن صعوبةً كبيرة في النمو مقارنةً بما كانت عليه في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وأن تفسير ذلك يرجع بطريقة ما إلى أسباب اقتصادية وليس مؤسساتية. ويتجاهل هذا الافتراض حقيقة أنَّهُ بإمكان الدول الفقيرة الآن أن تستعير تقنيات الدول المتقدمة التي سيكون بعضها قابلاً للتكيّف بسهولة مع بيئاتها، وأن تحسّن تقنيات إنتاجها بسرعةٍ أكبر. لم تتمكن بريطانيا العظمى خلال الثورة الصناعية من تحسين تقنيتها إلا من خلال الاختراعات التي حدثت في تلك الفترة. وبشكل مماثل، فإن معظم الدول المتقدمة للغاية اليوم لا تستطيع تحسين تقنيتها إلا من خلال الاستفادة من التطوّرات الحالية. ويمكن لأفقر الدول النامية أن تراقب التقدم التكنولوجي التراكمي الذي تحقق على مدى قرون في بضعة عقود. هذا ليس مجرد احتمال واضح فحسب، بل حدث فعلاً في أماكن مثل كوريا وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة. لقد كانت دول أوروبا واليابان متخلّفة كثيراً عن الولايات المتحدة

من الناحية التكنولوجية في نهاية الحرب العالمية الثانية، لكنها استعارت التكنولوجيا الأمريكية، ونمت أسرع من الولايات المتحدة، وكادت تضاهي الولايات المتحدة من الناحية التكنولوجية ومن ناحية دخل الفرد خلال أقلّ من خمسة وعشرين عاماً.

حين أقول إن أسواق المنتجات وعوامل الإنتاج الدولية غير المعوقة بفعل التكتلات الاحتكارية أو التدخل الحكومي من شأنها أن تحقق نمواً سريعاً لا يمكن كبحه بالنسبة لأي دولة فقيرة، فأنا لا أزعم أن حرية العمل وسياسة عدم التدخل[49] يمكن أن تؤدي إلى كفاءة مثالية. وقد أشرت في الفصل الثالث، أنا لا أفترض وجود منافسة مثالية في أي مكان في هذا الكتاب. وكما يحدث عادة، تتمحور معظم كتاباتي في الاقتصاد حول العوامل الخارجية والفائدة العامة التي عادة ما تمنع الاقتصاد القائم على عدم التدخل من تحقيق مثالية «باريتوية»، وأعتقد أنه أمر مهم للغاية. (26) يمكن للاقتصاد أن يكون ديناميكياً وسريع النمو دون أن يكون في الوقت نفسه مثالياً أو فعالاً تماماً. والاقتصاد الذي تسوده أسواق حرة، ولا تتدخل فيه حكومة أو تكتل احتكاري، يكون أشبه بشاب بسنّ المراهقة؛ فهو يرتكب الكثير من الأخطاء لكنه ينمو بسرعة دون جهد أو تشجيع خاص.

إذا كانت المؤسسات الفقيرة التي تعيق النمو، أو تقمعه، هي القاعدة السائدة في أنحاء كثيرة من العالم، فقد لا يكون من المفيد القول إن المشاكل المؤسساتية وحدها تقف في وجه النمو السريع في البلدان الفقيرة. وإذا كانت المؤسسات الرديئة شائعة إلى هذا الحد، فمن المفترض أنه ليس من السهل دوماً الحصول على الترتيبات المؤسساتية الجيدة، والنمو السريع الذي تسمح به. ومع ذلك، سيكون حلّ المشاكل إذا تم فهمها أسهل بكثير مما لو لم يتم فهمها (27).

(49) سياسة عدم التدخل (Laisser-faire policy): هي فلسفة اقتصادية تعارض فيها رأسمالية السوق الحرّة أي تدخّل حكومي (المترجم).

كما يتوقع من اهتمامي بالمفاهيم الأيديولوجية المسبقة، ومن المناقشة المنهجية في الفصل الأول حول المعايير التي يجب أن تقدم إجابة مُرضية، لا أعتقد أن أي نهج أيديولوجي يُعتبر كافياً لتلبية احتياجاتنا. وتماشياً مع هذا الاعتقاد، أودّ أن أؤكد على التناقض بين الحجة هنا والإيديولوجية الكلاسيكية الليبرالية أو سياسة عدم التدخل. حيث تشترك الحجّة الحالية والإيديولوجية الليبرالية الكلاسيكية في تقدير قيمة الأسواق. إن تقدير قيمة الأسواق أمر يشترك فيه جميع من أنفق على هذه المسألة عقداً من الزمن أو أكثر من الدراسة المتخصصة، سواء أكان من اليمين أو اليسار. وإذا كنتَ تقف على أكتاف عمالقة، فمن المستحيل تقريباً أن تراها بأية طريقة أخرى.

لكن التشابه بين الحجة الحالية وإيديولوجية عدم التدخل الليبرالية الكلاسيكية يتوقف هناك. ووفقاً لقراءتي، تتلخّص أيديولوجية عدم التدخل في أن الحكومة التي تحكم مدّة أقل، تكون أفضل؛ وسوف تحل الأسواق المشكلة بنفسها إذا تركتها الحكومة وشأنها. ويوجد في أكثر عروض هذه الإيديولوجيا شعبية شيطان أحادي، والحكومة هي هذا الشيطان. وإذا ما بقي هذا الشيطان مكبّلاً بالسلاسل، فسيكون هناك نقص شبه مثالي بالاهتمام بالمشاكل الأخرى.

إذا كانت النظرية الأقل تفاؤلاً في هذا الكتاب صحيحة، فلن تنشأ الأسواق التنافسية غالباً حتى إذا لم تتدخّل الحكومة. فالحكومة ليست المصدر الوحيد للقسر أو الضغط الاجتماعي في المجتمع بأي حال من الأحوال. وسوف تنشأ تكتّلات في الكثير من الأسواق حتى إذا لم تقدم الحكومة المساعدة. وسيؤدي إلغاء أنواع معينة من التدخل الحكومي وتحرير التجارة وحركة عوامل الإنتاج إلى إضعاف التكتلات، لكنه لن يلغي الكثير منها. فضلاً عن ذلك، قد لا يكون غياب التدخل الحكومي ممكناً بأي حال (حتى ولو كان مرغوباً في كل الأحوال)، وذلك بسبب الضغوط التي تمارسها جماعات المصالح الخاصة، ما لم نلجأ إلى الشر

الأعظم المتمثل في استمرار الاضطراب.

إن التساؤلات حول ما إذا كان مبدأ عدم التدخل وحده كافياً لمنع التكتل أو القضاء عليه، وما إذا كان مبدأ عدم التدخل على المدى الطويل غير مُتاح لأن جماعات المصالح الخاصة سوف تتكتّل وتمارس الضغط لإزالته من الوجود، لن يتم حسمها إلا باللجوء إلى الحقائق. لقد قدّم لنا التاريخ تجربة واحدة تتسم بالكفاءة الفائقة بفضل التجربة البريطانية. أجرى «ميلتون وروز فريدمان» (Milton and Rose Friedman)، في كتابهما بعنوان «حرّ بالاختيار» (Free to Choose، (28)، الكثير من المقارنات بين اليابان بعد إعادة إعمار «ميجي» في أواخر ستينيات القرن التاسع عشر والهند منذ الحرب العالمية الثانية. وبطبيعة الحال، كانت نقطة المقارنة أن اليابانيين بعد عودة «ميجي» كانوا يتمتّعون بحرية تجارية نسبياً، فضلاً عن الرسوم الجمركية المنخفضة على البضائع، في حين كانت الهند المستقلة حريصة إلى حد كبير على التدخل وانتهاج سياسات الحماية. وكما أشار الزوجان فريدمان، نتج عن السياسات التي اختارها اليابانيون نمو عظيم، بينما فشلت سياسات الهند. هناك الكثير مما يمكن قوله عن هذه المقارنة، والدرس السياسي الذي استخلصه الزوجان فريدمان منها. وينبغي الإشارة أيضاً إلى أنني، مثل أغلب خبراء الاقتصاد الآخرين من جيلي، تعلّمت الكثير من مؤلّفات «ميلتون فريدمان» التقنية الواضحة والجديدة والمنفذة بشكل استثنائي (29). وأنا أحترم بشدة عمق قناعات آل فريدمان.

بالإضافة إلى ذلك، يوجد في هذه المقارنة عنصر أيديولوجي – مقابل العنصر العلمي – وآخر إرشادي. حيث أوضح الزوجان «فريدمان» في مقارنتهما أنه «نادراً ما يستطيع الاقتصاديون وعلماء الاجتماع عموماً إجراء تجارب دقيقة من ذلك النوع المهم جداً في العلوم الفيزيائية. ومع ذلك، فقد أنتجت التجربة هنا شيئاً قريباً جداً من تجربة محكمة لاختبار أهمية الاختلاف في أساليب التنظيم الاقتصادي. هناك زلّة ثمانية عقود من الزمن. بينما كان البلدان، في النواحي

الأخرى كلها، في ظروف متشابهة للغاية». (30)

من الممكن إجراء تقريب أفضل لتجربة العلوم الفيزيائية الدقيقة – التجربة ذاتها دون «زلّة ثمانية عقود من الزمن». كثيراً ما ننسى أن الحكم البريطاني في الهند كان أحد أدقّ الأمثلة على تطبيق سياسية عدم التدخّل. كان لدى الهند إحدى أكثر سياسات عدم التدخل التي شهدها العالم شمولاً، وكانت تُدار باقتصادٍ وكفاءةٍ كبيرتين في أفضل تقاليد الخدمة المدنية البريطانية. (31) وكان رجال الأعمال والرأسماليون من جميع أنحاء العالم أحراراً في البيع أو الشراء في الهند أو إنشاء أعمال هناك، كما كان الهنود أنفسهم أحراراً في ذلك. لا شكّ أنه كان هناك محاباة للشركات البريطانية، ولكن أين ومتى حدث في تاريخ البشرية أن كان هناك مستوى أعظم من الحياد في سياسية عدم التدخل؟ كان التدخل الحكومي أقل مما كان عليه في اليابان بعد إعادة إعمار ميجي. ولم تُستخدم الرسوم الجمركية إلا لزيادة الإيرادات، وبعد فترة من الزمن، لم تعد هناك رسوم حتى على الإيرادات. وقد يزعم هؤلاء الذين ينسبون أغلب التنمية الاقتصادية إلى تدخّل الدولة أن الهند فشلت في النمو لأنها لم تتمتّع بحكومة مستقلّة قادرة على المشاركة في التخطيط الاقتصادي وتعزيز التنمية. لكن هذه الحجّة ليست متاحة لمناصري أيديولوجيا عدم التدخل، لأن هذه الأيديولوجيا لا تتطلّب حكومة مستقلّة نشيطة، وتشير تجربة هونغ كونغ إلى أن المستعمرات يمكن أن تنمو بسرعة غير عادية. (32)

الواقع أن نصف قرن أو أكثر من سياسة عدم التدخل نجحت في توليد بعض النمو في الهند، ولكن لا شيء يضاهي ما حدث في اليابان. لقد أدّت سياسة عدم التدخل إلى بعض التغيرات، وتخفيف قيود النظام الطبقي الهندي، ونشأت بعض منظمات المصالح الخاصة الجديدة. ومن وجهة نظري الخاصة، لو اتبعت الهند بعد الحرب العالمية الثانية السياسات التي طلبها البريطانيون ذات يوم، لكان أداؤها أفضل مما فعلت. لكن تبقى الحقيقة أن أكثر من نصف قرن من الحرية الاقتصادية

وسياسة عدم التدخل لم تحقق تنمية جيدة في الهند، أو حتى تجعلها تبدأ بداية جيدة. من الواضح أن إيديولوجيا عدم التدخل تتجاهل شيئاً ما بسبب تركيزها على شرور الحكومة. وأنا أفترض أن هذا الشيء هو الائتلافات التوزيعية التي تصلّبت على مدى ألفية من تاريخ الهند وتحوّلت إلى نظام طبقي.

ثمة تجربة أخرى عظيمة في سياسة عدم التدخّل تم إجراؤها في بريطانيا العظمى نفسها. اتبعت بريطانيا عموماً سياسات عدم التدخل في الداخل والخارج منذ منتصف القرن التاسع عشر تقريباً حتى فترة ما بين الحربين العالميتين. (كان للولايات المتحدة في الفترة ذاتها سياسات حماية متشددة للغاية، وهي لم تصل إلى مستوى سياسة عدم التدخل في هذا الجانب وفي جوانب أخرى مثل دعم السكك الحديدية). لقد ناقشت في هذا الكتاب، كما فعل المتحمسون الأيديولوجيون لسياسة عدم التدخل، بأن سياسة التجارة الحرّة التي اتبعتها بريطانيا كانت سبباً في الحد من الائتلافات التوزيعية هناك. وكان من الممكن أن تزداد الأمور سوءاً في بريطانيا، وكان ستصبح كذلك لو طبّقت بريطانيا سياسات الحماية التي انتهجتها استراليا ونيوزيلندا. وعلى الرغم من ذلك، ووفقاً للنظرية المطروحة هنا، لم تثبت سياسة عدم التدخل استقرارها من الناحية الديناميكية – لقد تخلّت بريطانيا عنها. كما أنها لم تكن كافية لمنع التكتلات الاحتكارية في الكثير من القطاعات. خلال القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، وعندما كانت سياسة الحرية الاقتصادية في أوجها على وجه التحديد، سيطرت بريطانيا العظمى على نسبة كبيرة من شبكتها الكثيفة من الائتلافات التوزيعية الضيقة. وفي الفترة نفسها أيضاً، ظهر المرض البريطاني وبدأت معدلات النمو ومستويات الدخل البريطانية في التباطؤ والانخفاض.



الفصل السابع

الركود التضخمي، البطالة، والدورات الاقتصادية:

مقاربة ثورية للاقتصاد الكلي

I

لقد ركّزتُ في هذا الكتاب من خلال مساهمات الباحثين السابقين والمعاصرين، على جوانب من النظرية الحالية صيغت من أبحاث سابقة، وعلى الميزة التكاملية للبحث في أي من العلوم سواء كان مادياً أم اجتماعياً. ربما يستند هذا التركيز في جانب منه على نظرتي بأن هؤلاء الكتّاب جازمون إلى درجة كبيرة حيال حداثة عملهم وإخفاقات أبحاث سابقيهم الأقل ابتكاراً؛ فإن كانت هذه النظرة عامة، فهناك ما يجدر قوله حيال الاستراتيجية المضادّة. قد أفضّل تشييد بناء متين، كبرج أو قنطرة، أو حتى منحوتة لمخرج ماء في جدار كاتدرائية كبيرة لعصور، على أن أستحق التقدير منفرداً لبناء هيكل لا يمكنه الصمود في وجه التغير التالي لرياح الاتجاهات الفكرية. لذلك، سأكمل في هذا الفصل بتقدير المساهمات السابقة والبناء عليها، لكنّ الاستراتيجية عند هذه النقطة ستواجه عقبتين.

الأولى، هي جوانب الأبحاث السابقة التي سأكون في حاجة لمناقشتها والصعوبة الكامنة في الموضوع، ولا يمكن للبيان في هذا الفصل أن يكون بسيطاً إلى درجة تجاهل استخدام مفاهيم تقنية كما كان الأمر في الفصول السابقة. على

الذين لم يدرسوا في السابق علم الاقتصاد أن يتمهلوا في القراءة. وآمل حقاً أن هذا المدخل لن يمنع أحداً من المتابعة. لقد وفّرت الجزء الأفضل بالطبع حتى النهاية؛ إذ يتضمن هذا الفصل جانباً من الدليل الأقوى دعماً للنظرية الحالية وربما التطبيق الأهم لها على المشاكل الراهنة للسياسة العامة. إضافة إلى أنني أميل للاعتقاد بأن الأشخاص غير المختصين في الاقتصاد الذين صمدوا في قراءة الكتاب حتى هذه النقطة، يتمتعون بذكاء كبير إلى درجة أنهم سيستمتعون في فهم هذا الفصل الختامي. أدرك أنني أجامل بعض القرّاء بقول ذلك، وربما أجامل الكتاب بطريقة مواربة وغير ملائمة أيضاً. لكنني أعتقد مخلصاً بأنه كتاب تعود أهميته لأسباب فكرية وسياسية، ليجذب الناس العاديين الذين تابعوا الجدال حتى هذه النقطة من خلال تحليل هذا الفصل الختامي. لقد خصصت لتحقيق ذلك وقتاً طويلاً كي أجعل هذا الجدال أكثر شفافية بالنسبة إلى كل القرّاء الأذكياء قدر استطاعتي. أنا أميلُ للاعتقاد بأن هذه الأمور لم تُوضَّح بهذه البساطة في أي مكان آخر.

العقبة الثانية هي أن الاقتصاديين البارزين الذين أفضّل تناول أبحاثهم في هذا الفصل كانوا في الغالب مختلفين للغاية حتى فيما بينهم. لم يكن الأمر مشكلة بهذه الجدية في الفصول السابقة. مع أن الناس العاديين يعتقدون باختلاف الاقتصاديين في كل شيء، إلا أن هناك قدراً كبيراً من التوافق حيال نظرية الاقتصاد الجزئي، أو النظرية الخاصة بالشركات أو الأسواق المنفردة، وهذا ما ساعد بالإيحاء لي فيما وصلت إليه حتى الآن. الغالبية العظمى من الاقتصاديين المحترفين الجادين، سواء كانوا ذوي ميول يمينية أم يسارية، ومن هذه المدرسة أم تلك، يقبلون في الأساس نظرية الاقتصاد الجزئي نفسها. لديهم في الغالب رؤى متشابهة بشكل لافت حيال الكثير من سياسات الاقتصاد الجزئي التطبيقية، كالرسوم والقيود التجارية التي تمت مناقشتها في الفصلين الأخيرين. لكن مع الأسف، فإن الكثير من الاقتصاديين الذين يطبقون باحترام نظرية الاقتصاد الجزئي نفسها، يختلفون كثيراً حيال نظرية الاقتصاد الكلي، أو حيال دراسة

التضخم والبطالة وتقلبات الاقتصاد باعتباره بنية كاملة.

قد يدل هذا الخلاف على وجوب التخلّي عن استراتيجيتي المرتكزة على الأعمال السابقة. إذ هل من الممكن أن يوافقني أحد على الإشادة بالأبحاث السابقة والبناء عليها، في حين انخرط كلٌّ من هؤلاء المؤلفين بالاستخفاف بأبحاث الآخرين؟ مع ذلك، فقد تعلمت الكثير من كل من هذه الأطراف، ولابد من استمرار العمل الممتد لقرون مضت لاستكمال بناء هذا الهيكل الكبير. لم ينطلق البناؤون المتخاصمون في العمل على هذا الجانب من الهيكل من تصميم توافقي، لكنني أعتقد أن معظم اللبنات الفكرية الضرورية لاستكمال بناء هذا الهيكل قد نفدت لديهم.

II

ما سبب هذا الخلاف الاستثنائي حول نظرية الاقتصاد الكلي والسياسة المتعلقة بها؟ يفترض بعض الاقتصاديين منطقياً وجود خلل في أحد جوانبها، مع أن هناك الكثير من الأخطاء المنطقية يمكن أن تثبَت باعتبارها خللاً وفق قوانين المنطق المقبولة من كل الأطراف. يثبت هذا الأمر إلى جانب المكافآت المهنية الكبيرة من أجل براهين كهذه، استحالة نجاح مدرسة اقتصاد كلي أو فرضية نقدية لوقت طويل بناء على أخطاء منطقية. إن درجة البراعة المتمثلة في المناظرة من خلال بعض الشخصيات الأساسية البارزة من كلا الرأيين ومهارتهم باستخدام نظرية الاقتصاد الجزئي، تطرح كذلك جدلية بأن الخلل المنطقي ليس المصدر الأساسي للخلاف. لا بدّ من الإقرار بوجود تحيز بل حتى تعصب لدى بعض المؤيدين قد يسبب إضعاف منطقهم، لكن إن كان الأمر كذلك، فنحن لا نزال بحاجة تفسير لماذا يسبب التعصب لرأي ما مزيداً من الخلل والخلاف في أحد جوانب علم الاقتصاد أكثر منه في جانب آخر.

ليست المسألة بهذا الوضوح فيما يخص الاستدلالات التجريبية، إذ تنشأ في بعض الأحيان مدارس فكرية متنوعة مبنية أساساً على أحكام مختلفة حيال دليل تجريبي غير حاسم. بالاعتماد الكبير على البرهان التجريبي، فإن الباحث التجريبي الذي يستطيع عرض الجانب الصحيح الأكثر احتمالاً، ينال نصيباً كبيراً من التقدير. في حال وجود إمكانية لإجراء تحقيق يحسم النزاع، فمن المؤكد أنه سيُجرى. مع ذلك، وكما ناقشت في أماكن أخرى، (1) فإن الاقتصاد الكلي والسياسات النقدية أشبه بالسلع العامة ما يعني أنها غير قابلة للتجزئة عن عواقبها على أمم بأكملها في الحد الأدنى. يصعب تقييم علاقات «السبب – الأثر» أو وظائف الإنتاج الاجتماعية ولاسيما للسلع التي تنتَج بكميات كبيرة على نطاق واسع، لأن كلفة التجارب على وحداتٍ ضخمة عاليةٌ جداً، والعدد القليل المتوفر من هذه الوحدات الضخمة يفيد بأن الخبرة التاريخية لم توفر سوى بضع تجارب طبيعية. لهذا فإن من الصعب أحياناً تحديد التأثيرات التجريبية لتوليفات متنوعة من السياسة النقدية والمالية وسياسة تسعير السلع والأجور في ظروف مختلفة حتى توفر دليل إضافي. من المرجح أن ذلك مسؤول نسبياً عن الخلاف الخاص المتعلق بالاقتصاد الكلي.

يكمن مورد آخر للخلاف في أن كل نظرية من النظريات المتنافسة هي نظرية خاصة لا يمكن تطبيقها إلا في ظروف محددة على الرغم من احتوائها على رؤى جيدة بل حتى قيّمة للغاية. تختلف هذه الظروف التي تجعل إحدى النظريات المتنافسة صالحة للتطبيق. مع الأسف، فإن من الواجب حتى على أولئك الذين يحترمون مهنة علم الاقتصاد بقدر ما يتوجب عليّ الاعتراف بأن بعض الداعمين لكل من هذه النظريات يميلون لكونهم أشخاصاً عقائديين. هؤلاء المؤيدون المتزمتون لهذه النظريات الخاصة، المأخوذون بشكل واضح بالرؤى القيمة في نظريتهم المفضلة، والذين يشعرون بالإثارة لكون النظريات المنافسة المألوفة لا تصلح للتطبيق في ظروف محددة تسمح لنظريتهم المفضلة أن تكون صالحة

للتطبيق، يدّعون بأن نظريتهم المفضلة صحيحة أساساً، بينما النظريات المنافسة الأخرى خاطئة من الأساس. هؤلاء الاقتصاديون المتزمتون مذنبون بارتكاب التعميم الضمني غير المقصود بأخذ جانب واحد ليشمل الكل. من الممكن بالطبع وجود نظريات خاصة أو غير مكتملة ذات قيمة استثنائية؛ فلا يمكن لنظرية أن تكون مفيدة حقاً إن لم تكن مستخلصة من واقع معقد خارج عن السيطرة، لذلك فإن أية نظرية مفيدة يجب أن تكون غير مكتملة بمعنى ما (2). يقرّ المؤيدون المتزمتون حتى لكل من النظريات بأن نظريتهم أكثر بساطة من الواقع الذي يفترَض بها أن تفسره، عدا كون القضايا التي تستخلصها نظريتهم المفضلة مأخوذة بشكل عشوائي وغير ذات أهمية لكونها استثنائية أو خارج مجال علم الاقتصاد.

من الممكن وجود نقص خطير في بعض النظريات وذلك لغرض ما كاختيار سياسات نقدية ضمن منظور اقتصاد كلي للولايات المتحدة وعدة دول أخرى في الوقت الراهن. إن نظرية مستخلصة من صميم مشكلة يُفترض بها أن تحلها هي نظرية ناقصة بشكل خطير. أسعى في هذا الفصل إلى توضيح أن جميع نظريات الاقتصاد الكلي المألوفة رغم كونها زاخرة برؤى جذرية وحيوية، تظلّ في هذا السياق ناقصة بشكل كبير وفي صميم كل منها خلل ما.

مورد أخير للخلاف الخاص بالاقتصاد الكلي هو عدم كفاية الغايات الحالية لكل من النظريات المألوفة في الاقتصاد الكلي: وإن وُجدت في إحداها ميزة قوة الإقناع وتماسك البنيان كما في نظرية داروين في التطوّر، أو نظرية ريكاردو في الأفضلية النسبية، فقد تظل منبوذة عند بعض الناس، لكنها لن تكون منبوذة من قبل الكثير من العلماء الرواد في هذا المجال، كما هو حال كل من نظريات الاقتصاد الكلي المألوفة. يعود السبب في افتقاد الاتفاق العلمي الجامع عادة إلى عدم اكتشاف المسار الصحيح للأمور بعد. هناك في المسار التاريخي لعلم الاقتصاد عدة مناسبات في أماكن مختلفة حين كان لأحد علماء الاقتصاد مسوّغ أفضل

لاختيار مسار غريب للبحث، أكثر مما هو في الاقتصاد الكلي الحالي.

III

النظريات المتنافسة التي ستؤخذ في الاعتبار للبحث هنا هي نظرية الاقتصاد الكينزي، ونظرية الاقتصاد النقدي، ونماذج «عدم التوازن»، و«توازن» التوقعات المنطقية. تتماثل المقاربات في الغالب عند النظرية النقدية ونظرية التوازن أو التوقعات المنطقية، أو ربما تكون أجزاء مختلفة من نظرية واحدة؛ إذ إن معظم المؤيدين لإحدى النظريتين يعتقدون بصحة الأخرى. كذلك الأمر بالنسبة إلى نظرية عدم التوازن التي تُعدّ في الغالب صيغة أكثر حداثة لنظرية الاقتصاد الكينزي. مع ذلك ولأجل بعض غايات البحث فمن الضروري التمييز بين هذه النماذج ومركباتها غير النمطية، وهذا هو موضوع البحث هنا. هناك سمات ومقاربات متنوعة أخرى للاقتصاد باعتباره بنية واحدة متكاملة تستحوذ الاهتمام في الصحف والمناظرات السياسية بين حين وآخر، دون وجود اهتمام جديّ بها في المجلات التقنية المتخصصة. لن نتناول هنا أياً من هذه المقاربات لكونها مبهمة للغاية وغير ذات أهمية لسطحيتها.

يتركّز الكثير من الجدالات بين أتباع النظريتين الكينزية والنقدية حول ما يحدد مستوى الإنفاق، أو الطلب في السيولة النقدية أو شروط رمزية (أي أنها لم تصحَّح لأجل التضخم)، من أجل مردودية الاقتصاد كبنية واحدة متكاملة. يطرح أصحاب النظرية النقدية حجة بأن التغيرات في كمية السيولة النقدية هي السبب البنيوي الوحيد ومكمن التغيرات الهامة في مستوى الدخل الأدنى، بينما تعزو النظرية الكينزية كذلك دوراً كبيراً لعجز الموازنة وفائضها وللسياسة المالية عموماً في تحديد مستوى الطلب في الاقتصاد كبنية واحدة متكاملة.

مع أن نظرية «كينز»، مثل النموذج النقدي، تركّز بشكل أساسي على ما يحدد

مستوى الطلب الإجمالي، إنه أمر أساسي وحاسم أن نتذكر أن كينز بدأ كتابه الثوري المبهر، كما بنى جزءاً أساسياً في نظريته، انطلاقاً من فكرة أن مجموعة واحدة كبيرة جداً وحاسمة من الأسعار تخضع لتأثير عوامل تتجاوز تغيرات مستوى الطلب، بل تتجاوز مستويات العرض والطلب في الواقع.

بدأ كينز حجته بالهجوم على المسلّمة التقليدية القديمة التي تقول إن «الآثار الإيجابية للأجور تتساوى عند توظيف حجم معين من القوى العاملة، مع الآثار السلبية الهامشية لذلك الحجم من الوظائف». وجادل علماء الاقتصاد السابقون لكينز بأنه في حال اتفاق جماعات من العمال، من خلال النقابات، على الإضراب عن العمل ما لم يتلقوا أجوراً تعاقدية، وفي ذلك الأجر الناتج عن البطالة، فإن هذه البطالة ليست طوعية، بل هي بالأحرى نتيجة خيارات جماعية للعمال أنفسهم. حينئذ قدم كينز الحالة الافتراضية التالية:

يؤدي انخفاض المستوى الحالي المخصص للأجور النقدية من خلال الإضرابات أو غيرها إلى تراجع القوى العاملة قيد التوظيف حالياً. فهل يتبع ذلك أن يحدد المستوى الحالي للأجور الحقيقية بدقة حدودَ الآثار السلبية الهامشية للقوى العاملة؟ الأمر غير حتمي، فرغم أن انخفاض كتلة الأجور النقدية الحالية سيؤدي إلى تراجع القوى العاملة، فلن يكون الأمر على نفس المنوال بحيث إن انخفاض قيمة كتلة الأجور النقدية الحالية قد لا يترتب عليه انخفاض في كتلة الأجور السلعية، إن كان الأمر عائداً لارتفاع في أسعار الأخيرة (مثال، ارتفاع في كلفة العيش). بعبارة أخرى، قد تكون الحالة بأن الطلب على العمل ضمن مجال محدد هو لأجل الحد الأدنى من الأجور النقدية وليس الحد الأدنى للأجر الحقيقي... في الوقت الراهن، تفيدنا الخبرة المعتادة بما لا يحتمل الشك بأن العمل الذي ينص على أجر نقدي محدد بدلاً من أجر حقيقي هو الحالة الطبيعية وليست مجرد احتمال...

لكن في حال حدوث تغييرات في المستوى العام للأجور فقد نجد باعتقادي أن

التغير في الأجور الحقيقية، المترافق مع تغير في الأجر النقدي البعيد عن كونه في نفس الاتجاه، هو على الدوام في الاتجاه المعاكس تقريباً. عندما تزداد الأجور النقدية فهذا يعني في النتيجة أن الأجور الحقيقية سوف تنخفض؛ وانخفاض الأجور النقدية يعني ارتفاع الأجور الحقيقية...

يؤثر النزاع حول الأجور النقدية أولاً في الأجر الحقيقي الإجمالي بين جماعات العمل المختلفة، وليس في الكمية الوسطية لكل وحدة عمل... إن تأثير مجموع العوامل على جزء من مجموعة عمال هو لحماية أجرهم الحقيقي *النسبي*. (3)

كذلك تم التركيز على الدور المحوري للأجور الجامدة (بطيئة التغير) في نظرية كينز ودور إحدى المؤسسات الذي يمكن أن يسبب هذا الاستقرار في الفصل «تغيرات الأجور النقدية»:

حيث لا وجود لأية وسائل لضمان تخفيض متساوٍ ومتزامن في الأجور النقدية في كل الصناعات، وهذه قاعدة، فمن مصلحة جميع العمال مقاومة أي تخفيض في حالتهم الخاصة بالتحديد...

إذا كان العمال على الدوام في موقع المبادرة الفعلي (وكانوا ليفعلوا ذلك) كلما كان هناك نقص في التوظيف الكامل لخفض الطلب النقدي، من خلال عمل مشترك لتأمين وفرة نسبية من النقود اللازمة لوحدة الأجور بحيث ينخفض معدل الفائدة إلى مستوى متوافق مع التوظيف الكامل، والواجب هنا لتحقيق هذا الأمر توفر إدارة نقدية عبر النقابات بغية الوصول إلى التوظيف الكامل بدل حصوله بواسطة النظام المصرفي.(4)

من المؤكد أن شروحات كينز حول حالة التوازن في العمالة الناقصة لم تتوقف عن مجرّد افتراض الأجور الجامدة؛ إذ أرجعت النظرية السابقة لكينز البطالةَ إلى مستويات مرتفعة للأجور بشكل غير واقعي، وكان كينز متلهفاً ليميز نظريته عن سابقتها. في الحقيقة طرحَ كينز جدلية أن تخفيضات الأجور النقدية لا

تحتاج إلى تأمين توظيف كامل، وإن حدث هذا الأمر فلا بدّ أساساً من «مساهمة النقابات في الإدارة النقدية». كما نعلم فقد كانت لدى كينز أفكار جديدة حول الطلب على النقد كأصول وغير ذلك مما شغل أدواراً هامة في نظريته. مع ذلك، تبقى حقيقة أنه رغم طرح كينز لجدلية تغيير الطلب الإجمالي الفعال، لا سيما من خلال عجوزات الموازنة وفوائضها، وادعائه بتفسير الكساد والتضخم من جانب الطلب فحسب، فإن كل ذلك بدأ في جزء كبير منه من منطلق الافتراض بوجود قوى أثّرت في مستوى الأجور، وأن تأثيرها استمر على الأقل لمدة من الزمن ضمن حدود معينة، وذلك عبر طرق لم يكن تفسيرها ممكناً في شروط زيادة أو انخفاض طلب العمالة أو من قرارات فردية لزيادة أوقات الراحة أو تخفيضها لدى العمال.

للأسف الشديد، لم يقدم كينز أي تفسير حقيقي لسبب استقرار الأجور، أو ما الذي يحدد استقرارها عند مستوى دون آخر والمدة الزمنية لذلك. وهذا كله يزيد الإرباك لأنه في الاختبار الأول له، فإن هذا الاستقرار ليس متسقاً مع السلوك الهادف والمحسّن الذي يرصده علماء الاقتصاد عادة عند دراسة السلوك الفردي. أدى هذا النقص في النظرية الكينزية بالاعتماد على افتراض محدود لم يتوافق بعد مع النظرية الاقتصادية، إلى إرباك علماء الاقتصاد الرواد من أتباع كينز (ومن معارضيه بالطبع) لردح من الزمن. وقد كان في تقديري سبباً لبعض الإخفاقات في سياسات الاقتصاد الكلي في سبعينات القرن العشرين.

ساد اضطراب مشابه حول استقرار أجور محددة أو أسعار دونما تفسير، وذلك في الكتابات التي تناولت نظرية عدم التوازن، أو نظرية الاقتصاد الكلي التي انطلقت من مراقبة بعض الأسواق التي لا تحقق التوازن (هذا يعني عدم بلوغ مرحلة يستطيع فيها جميع من يرغب بإجراء تبادل تجاري بالسعر الرائج أن يفعل ذلك، وهكذا تدوم حالات العجز أو الفائض). في الكتاب الرائد في هذا السياق، عمل «روبرت بارو» و«هيرشل غروسمان» على تحسين هذا الاضطراب بواسطة

أحد العوامل الأخرى التي تم إغفالها في نقاشنا مدعاة للإحراج بشكل خاص ولا بدّ من ذكره بوضوح. مع أن النقاش يشدد على آثار عمليات التبادل وفق أسعار تتعارض مع توازن السوق العام، نعرض تحليلاً نظرياً إلزامياً لمسار توازن السوق ذاته. بعبارة أخرى، لا نحلل هنا تعديلات الأجور والأسعار كجزء من السلوك المتعاظم للشركات والعائلات. وبالتالي فنحن لا نوضح بالفعل سبب فشل الأسواق في تحقيق التوازن، وتنطلق ديناميات تحليلنا حول الأجور والأسعار من معادلات التسوية المتخصصة. (6)

ربما يوضح هذا الاضطراب المثير حول نظرية بُنِيَت انطلاقاً من افتراض محدود غير مفسَّر، سبب قيام بعض المؤلفين بالتبشير لقيادة الثورة المضادة لنظرية عدم التوازن الكينزي، وذلك بدليل أن الأبحاث اللاحقة ابتعدت أكثر عن مبادئ الاقتصاد الكينزي.

IV

يوجد تأثير قوي وهام جداً للنماذج النقدية ولنظرية توازن التوقعات المنطقية بتجنّب أية مطالبة بأجور جامدة أو ثابتة الانخفاض لم تفسَّر حالتها بعد. يفترض مؤيدو النظرية النقدية ونظرية التوازن بأن التغيرات في حجم السيولة النقدية تميل لتحقيق تغييرات متناسبة في الحد الأدنى للدخل لأن مستوى السعر يتعدل تلقائياً، ويتحدد المردود الحقيقي بتوفر الموارد والتكنولوجيا وعوامل أخرى من خارج مجال السياسة النقدية والمالية.

ليست نظريتا التوازن والنقد على خطأ عادة بطرح مستويات افتراضية للأجور والأسعار بشكل كيفي، لكنهما تخفقان في توفير أي تفسير للبطالة غير الطوعية أو البطالة طويلة الأمد أو واسعة النطاق من أي نوع. قُدّمت في السنوات الأخيرة

بحق، بعض النقاشات التنويرية التي يمكن من خلالها تفسير بعض التغيرات في مستوى التوظيف من قِبل بعض مؤيدي النظرية النقدية وغيرهم. مثلاً، طُوّرت نماذج «بحثية» تفسر جانباً من البطالة في البيئة التي ستكون في بعض الأحيان محط اهتمام العمال لقضاء كل الوقت بحثاً عن أفضل وظيفة متوفرة. هناك أيضاً جدليات المسرِّع (أو «المبطئ») النقدية التي طُرحَت على سبيل تقارير عن فترات وجيزة للبطالة والركود؛ ففي حال وجود معدل أدنى للتضخم (أو معدل أعلى للانكماش) أكثر مما هو متوقع، فمن الممكن للكثير من القرارات المتنوعة التي اتّخِذت بناء على توقعات خاطئة بسبب عوامل تعطيل مختلفة (لم تحدَّد أو تفسَّر جيداً)، أن تؤدي إلى بطالة مؤقتة وتخفيضات في الإنتاج الحقيقي.

يتابع مؤيدو نظرية التوازن والتوقعات المنطقية السعي للوصول إلى استنتاج قد يقود اللاعبين الجدد في الاقتصاد الكلي للتفكير بأنني أصف أبحاث المنظرين الذين انفصلوا تماماً عن الواقع فقط. مفاد الاستنتاج أن البطالة غير الطوعية وحالات الكساد الاقتصادي لا تحدث ببساطة نتيجة عدم كفاية الطلب! مع أنني لست متعاطفاً مع هذا الاستنتاج، لكنني التمستُ الصبر من القرّاء، لأن مؤيدي نظرية التوازن قدّموا نماذج مفيدة على الصعيد الفكري غاية في الدقة (مثلاً، انظر البحث الهام لـ «روبرت لوكاس» و«توماس سارجنت»، وكذلك «نيل والاس») إضافة إلى ما سأوضحه لاحقاً في هذا الفصل، من الممكن صياغة أفكار هامة انطلاقاً من هذا التنظير الأساسي وتوظيفها في تفسير نظرية أخرى، ما قد يجذب من يعتقدون أن نظرية التوازن كما هي تُعدّ غريبة. مثال هذه الأفكار لمنظري التوازن هي الفكرة المفضلة لنظرية التوقعات المنطقية. لا تتشابه كل التعريفات في نظرية التوقعات المنطقية تماماً، لكنها تُؤوّل لغايات راهنة بأفضل ما يمكن لتصبح فكرة بأن القرارات التي يتخذها الناس تأخذ في الحسبان كل المعلومات المتوفرة التي تستحق أخذها في الاعتبار؛ فالتوقعات المنطقية من الناحية الاقتصادية بهذا المعنى كانت على الدوام الافتراض الضمني الطبيعي في نظرية الاقتصاد الجزئي.

يشرح منظرو التوازن تغيرات جليّة في معدل البطالة على دورة العمل ضمن شروط مبدئية لاختيارات طوعية تبرز أهميتها حين تظهر لتكون الوقت الأنسب للإجازة أو الدراسة أو للتخلي عن عمل مربح للانغماس كلياً في السعي وراء عمل أفضل. نقاشاتهم كثيرة التعقيد ليمكن تلخيصها من دون المساس بالحدود العامة التي تضبط العرض في هذا الكتاب. مع ذلك فإن المدخل إلى نظرية التوازن واضح: إنه الافتراض بأن جماعات مختلفة في الاقتصاد لديها معلومات مختلفة أو توقعات مختلفة حول المستقبل، وبأن العمال كأفراد رغم التوقعات المنطقية لا يدركون مؤقتاً أجوراً حقيقية أو معدلات فائدة حقيقية. لنفترض أن العمال يتوقعون معدل تضخم أعلى مما يحدث في الواقع، قد يستنتجون حينئذ أن الأجر النقدي المقدم لهم سيعني أجراً حقيقياً أقلّ مما سيحصلون عليه في النتيجة. بما أن العامل يقدّر وقت الفراغ وكذلك الدخل النقدي، فقد يختار البقاء بلا عمل حتى الحصول على وظيفة بالأجر الحقيقي الذي يطلبه في الأساس. إن أخطأ العامل في فهم مسار مستوى الأسعار، فقد يبقى بلا وظيفة وفق هذه النظرية حتى يكتشف أن تقديره لتغير مستوى الأسعار كان خاطئاً. احتمال آخر هو أن سوء التقدير حول التغير المرتقب في مستوى الأسعار يقود العامل ليقلل من تقدير معدل الفائدة الحقيقي، وهكذا يبالغ في استثمار الوقت في تحصيل الدراسة أو أي شكل آخر مما يسمى رأسمال بشري. تتطلب هذه الجدليات أن يكون لدى أصحاب العمل وهؤلاء العمال الذين يختارون البقاء في الوظيفة، معلومات أو تقديرات مختلفة حول مسار مستوى الأسعار المستقبلي بدل الذهاب نحو البطالة. إن كانت الحجج لتفسير مستويات البطالة المرتفعة التي تحدث أحياناً لمدة طويلة، فهي تتطلب أيضاً تغييرات هائلة في عروض العمل عن تلك التغييرات المتواضعة في مستوى الأجور الحقيقية المستحقة.

لا تستطيع النماذج من النوع الذي شرحته للتو حتى إقناع كثير من علماء الاقتصاد النقدي، ولا أتباع كينز بالطبع. يجد «روبرت سولو» مثلاً «هذه

الفرضيات عصيّة على الإقناع، ولست واثقاً من سبب اقتناع أي شخص بها في غياب أي برهان». (7) لكنها استحوذت على قدر كبير من الاهتمام في أوساط أتباع الاقتصاد الكلي؛ يعود ذلك في تقديري إلى وجود إدراك حدسي بأن هذه النماذج قادرة على مساعدة علماء الاقتصاد لإنتاج صيغة أفضل في نهاية المطاف.

على الرغم من أن البحث في نظريتي التوازن والمسرّع/ المبطئ في معظم صياغاته التي تعزو أية إشكالية في الاقتصاد الكلي إلى توقعات خاطئة، بإمكانه تفسير بعض الاختلافات في مستوى التوظيف ومعدل الاستفادة من موارد أخرى، لكنه لا يكاد يكون كافياً لتفسير عمق أزمة البطالة وطول مدتها ما بين الحربين العالميتين. إذا كان الاقتصاد يتمتع على الدوام بمستوى التوظيف الكلي من حيث الإنتاجية، عدا الفترة التي يكون فيها معدل التضخم المتوقع متجاوزاً ذاك في الواقع فحسب، فلماذا ترافق الكساد الذي بدأ في الولايات المتحدة في عام، 1929 وانتهى في الحرب العالمية الثانية فقط، بذلك المستوى الهائل من انخفاض التوظيف والطاقة الإنتاجية الحقيقية ولمدة طويلة؟ خذ بعين الاعتبار حالة بريطانيا العظمى أيضاً فيما بين الحربين العالميتين. اتبعت بريطانيا حينئذ، كما تفعل اليوم، نظاماً لقياس مستوى البطالة يقلّل من تقدير مستوى البطالة مقارنة مع نظام الولايات المتحدة الحالي؛ وسجّلت بريطانيا العظمى، على الرغم من ذلك، بُعيد الحرب العالمية الأولى حتى الحرب العالمية الثانية، مستوى بطالة لم يقلّ عن عشرة في المئة تقريباً.

كان من الممكن توضيح تجربة ما بين الحربين العالميتين هذه وفق فرضية التوقعات، فقط إذا كان الناس في خضم الكساد الكبير قد توقعوا تضخماً كارثياً بحيث يصبح من المعقول أن يرفضوا قبول أي أجر أو تسعير مالم يكن أعلى كثيراً من المستويات الحالية، أو يفوق بشكل كبير جداً المستوى الذي قد تتوازن وفقه الأسواق الحالية. بهذا المعنى نترك مساحة مقبولة نسبياً من الشكّ، والأمر الذي يدعو للشكّ أكثر هو جموح الناس المستمرّ في توقعات خاطئة كهذه لأكثر من

عشر سنوات في حالة الولايات المتحدة ولعشرين سنة في حالة بريطانيا العظمى. لم يكن الأمر معقولاً في حالتَي الإجراءات المتخذة لمعالجة البطالة وتحسين مستوى المعيشة إذ كانت أقل كفاية بكثير مما هي عليه اليوم، وفي حين كان معظم العمال هم المصدر الوحيد لإعالة أسرهم، فقد يترك المستوى الطبيعي للبطالة عُشرَ حجم القوى العاملة وحتى الربعَ من دون وظيفة.

يطرح عجزُ البحثِ لدى أتباع نظريتي النقد والتوازن لتفسير حجم البطالة الكبير وشدتها فيما بين الحربين العالميتين، اقتراحاً جدياً حول كونهما غير مكتملتين. يعترف بذلك بعض المنظرين الرواد لمفهوم التوقعات ويوافقون كذلك على عدم كفايتهما نسبياً لتفسير الكساد الكبير.

قد توجد بعض التشابهات بين نظريتي النقد والتوازن في تاريخ بعض العلوم الأخرى. إن تجنّبُ الافتراضات المحدودة جدير بالتقدير والجهد الذي يسعى لتفسير البطالة ودورات العمل بأمانة تامة نحو نظرية مختبرة جيداً، يشبه ما ذكرتُه مدافعاً في الفصل الأول وما حاولتُ تحقيقه في هذا الكتاب. لكن عدم ميل التنظير في معظمه في حقلَي النقد والتوازن للذهاب أبعد من الحدود التقليدية لعلم الاقتصاد أو السير بمفهوم مختلف كلياً لحل المشكلة، يدعو إلى الحاجة لإعادة التفكير. كذلك الأمر بالنسبة إلى «التوازن» حتى بعد حجم البطالة الهائل والانخفاض في مردود الإنتاجية الحقيقية في الفترة بين الحربين العالميتين. يُعدّ مفهوم التوازن مفيداً فقط في حالة وجود عدم توازن أيضاً. إن استُبعدت مقاربة عدم التوازن والاقتصاد في حالة التوازن أو قريب منها حتى في حالات كساد كبير وركود، فما هي الملاحظات التي تميل لتقييم النظرية؟ قد يكون لنظرية التوازن جوانب مشتركة مع ما يرتبط بفيزيائيي القرن التاسع عشر ومفهوم «الأثير» الذي يُفترض أن يملأ الفضاء الكوني وينغمر في المادة وحتى في الأحياء. قادت أبحاث آينشتاين وآخرين إلى الابتعاد التام عن فكرة الأثير غير الضرورية. وبشكل مماثل، مع الارتباط المفرط بالنظرية الراسخة، بنى علماء الفلك البطالمة «المدارات

الدوارة» لتتوافق ملاحظاتهم في مراقبة مدارات الكواكب مع افتراضهم بأن الأرض هي مركز النظام. حتى مع هذا المعطى الجديد عن الأفلاك الدوارة، غالباً ما تطلبت ملاحظاتٌ إضافية تقييماتٍ جديدة للحلقات أو المدارات الدوارة لبعض الكواكب بعينها، كذلك لتتوافق هذه الملاحظات مع النتيجة بوجود شذوذات جديدة قد تنشأ في أجزاء أخرى من النظام. يقدّم علم الفلك الكوبرنيكي المتمركز حول الشمس كما طوّره كيبلر ونيوتن مفهوماً أكثر بساطة وإقناعاً. (8) ربما كانت المرونةُ الزمنية لتلبية عرض العمالة والمطالبةُ بتفسير البطالة في بريطانيا والولايات المتحدة في الفترة بين الحربين العالميتين كنتيجة للخيارات الطوعية للعمال الذين فكروا أنهم تلقّوا نصيحة جيدة بانتظار الحصول على أجور حقيقية متوقعة أعلى، ستؤدي إلى تقديم شذوذات جديدة في أبحاثنا في الاقتصاد القياسي حول مسألة طلب العمالة. لم تكشف هذه الأبحاث عن أي تأثير كبير في حجم العمالة المعروض يعود إلى تغيرات صغيرة في الأجر الحقيقي.

V

من المرجّح أن عيوب نظرية التوازن والنقد قد أقنعت بعض الاقتصاديين بالبقاء لوقت أطول مع النظرية الكينزية، على الرغم من اعتمادها المطلق على الافتراض غير المفسَّر حول الأجور الجامدة. لكن النموذج الكينزي (مثل بعض النماذج الأخرى في الاقتصاد الكلي) تعرّض مؤخراً للتناقض بسبب الركود التضخمي، أو حصول تزامن آني في التضخم والبطالة. لا يستطيع نموذجٌ كينزي تفسير كيفية حدوث تضخم كبير مع معدّل عالٍ من البطالة في الوقت نفسه، كما حصل في سبعينات القرن العشرين، وهذه مشكلة بالنسبة إلى بعض نماذج الاقتصاد الكلي الأخرى أيضاً. حاول بعض الاقتصاديين الكينزيين تفسير بعض تجارب الاقتصاد الكلي القريبة في بريطانيا والولايات المتحدة وبعض الدول الأخرى ضمن مفهوم منحنيات فيليبس المنحدرة بشكل سلبي (ميل ملحوظ

لارتفاع الأجر والسعر إلى التغير بشكل عكسي مع مستوى البطالة). لا حاجة لاستحضار انتقاد الاقتصاد النقدي لفكرة منحنى فيليبس لإظهار عدم كفايتها، إذ إنها مجرد نتائج إحصائية (أو نتائج إحصائية لفترة محددة) في بحث لصياغة نظرية. تفسير الركود التضخمي لا يصحّ مالم يتضمن تفسيراً عامّاً لسبب احتواء منحنى فيليبس هذا الميل أو غيره، وسبب تغير المنحنى بافتراض حدوث ذلك. يجب أن يُشتقّ اي ارتباط في منحنى فيليبس من المصالح والعقبات التي تواجه صانعي القرار الأفراد. ويجب أن يكون لغياب وجود تفسير كافٍ في نظرية كينز للركود التضخمي أو لمنحنيات فيليبس وخصوصاً ميلها على المدى القصير للاتجاه صعوداً لتصبح شديدة الانحدار خلال فترات طويلة من التضخم، علاقةٌ بالتنامي الواضح للتشكيك في علم الاقتصاد الكينزي في السنوات الأخيرة. (لم يفُت اللورد «بالوغ» اتجاه التغيير رغم مبالغته الأكيدة حين قدم رثاء أن «الصناعة الأكثر تقدماً في العالم كانت الأفكار المضادة للنظرية الكينزية»). (9)

من بين الجهود المبذولة لتفسير الركود التضخمي الأخير كان تسخير «العقود الضمنية» بطرق يمكن أن تتوافق مع كينز. استُخدمت العقود الضمنية لتفسير ظواهر من قبيل علاقات التوظيف طويلة الأمد والتبدل المؤقت في مستويات الجهد المطلوب من الموظفين بالترافق مع مستويات أجور جامدة، ولأهداف من هذا القبيل لتكون الفكرة الأكثر استشرافاً. إلّا أنها عاجزة عن تقديم تفسير وافٍ لأي حجم بطالة كبير، وأقل قدرة بكثير من تفسير تضخم مترافق بالبطالة. في الحقيقة، بقدر ما تتعلق العقود الضمنية بالركود التضخمي وبالبطالة، فإن الاحتمال الأكبر هو أن تخفض من حجمها بدل زيادته. في الأساس، سينخرط العمال وأصحاب العمل في عقود ضمنية كما في الصريحة منها إن شعروا أنها ستعود عليهم بالفائدة فحسب. كما تفترض نظرية العقود الضمنية بحق، فإن الناس أعداء المخاطر، (10) وهكذا، إن كانت الأمور الأخرى متعادلة فهم سوف يفضلون الدخول في عقود تخفض إمكانية التسريح. قد يعود عليهم قبول

أجور أقل قليلاً بالفائدة إن ترافق الأمر مع اتفاق ضمني أو صريح يقضي بأن يقوم صاحب العمل بكل الجهود الممكنة لإبقائهم في الوظيفة. لن يستفيد أصحاب العمل من التعاقد مع أفراد من العمال يشترطون أجوراً ثابتة أو شروطاً أخرى قد ترفع احتمالات التسريح من العمل؛ إذ تقيّد الأجور الثابتة أصحاب العمل وتحرمهم من مكاسب محتملة. العقد الضمني الأكثر تحقيقاً للكسب بين العمال وأصحاب العمل سيمكّنهم من الإبقاء على الأجر متأرجحاً متفاعلاً بطريقة تمكّن صاحب العمل والموظف معاً من تضخيم الاختلاف بين قيمة وقت الفراغ وعمل بديل بالنسبة إلى الموظف، وناتج الإيراد الحدي من العمل بالنسبة إلى صاحب العمل. يتحول هذا الأداء ليتكرر أحياناً وهكذا يمكن للأجر المرن فحسب أن يكون متلائماً مع التوظيف ذي حجم العمالة الأمثل بالنسبة إلى الطرفين. بالطبع، ليست الأجور في غالب الأحيان مرنة للغاية، لكن السبب الرئيس لذلك كما سنرى لاحقاً، ليس هو العقود الضمنية.

يصعب تحقيق عقد طويل الأمد ناجح تماماً في زيادة نسبة المكاسب المشتركة للموظف وصاحب العمل معاً، حيث إن العامل فقط هو من يعرف قيمة وقت الفراغ بالنسبة إليه، وصاحب العمل هو من يعرف ربما حجم العمالة الضروري لتحقيق الأرباح. تثبت التجربة أن صاحب العمل والموظف لن ينجحا تماماً في إيجاد ذلك الأجر وحجم العمالة المطلوبين لتحقيق المكاسب المشتركة الأكبر لهما خلال مدة طويلة نسبياً. يقضي أحد الاحتمالات بالوصول إلى تسوية بأن يعمل الموظف لوقت أقل مما كان في السابق لو توفرت معلومات دقيقة لدى كلا الطرفين. لكن من غير المعقول أن نعزو حجم بطالة كبيراً إلى هذا الاحتمال، فإن كان حجم الخسائر كبيراً في هذا المجال، فلن يكون لدى الطرفين أية حوافز للمصادقة على عقود طويلة الأمد في أي من الأحوال وسيعمدان عوض ذلك إلى سلسلة صفقات مباشرة في «السوق الفورية». وبالتالي لا تستطيع العقود الضمنية تفسير أي حجم كبير من البطالة أو الحد منها بشكل شبه مؤكد. النموذج المرجّح

الأكثر شيوعاً من العقود الضمنية هو تلك التدابير المشتركة التي تسعى الشركات من خلالها للإبقاء على الموظفين على قيود الرواتب حتى في فترات الركود، بينما يؤدي الموظفون بدورهم عملاً إضافياً خلال فترات الذروة من دون المطالبة بزيادة في الأجور، وهذا يؤدي إلى انخفاض حجم البطالة.

هناك أيضاً تفسيرات «دفع التكلفة» للتضخم وللركود التضخمي، التي تعزو التضخم أو الركود التضخمي إلى ارتفاع الأجور وأسعار مدخلات الإنتاج من قبل الشركات والنقابات مع قوة احتكارية. كما عرض آخرون في السابق فإن حجج دفع التكلفة النموذجية غير مقنعة بشكل جليّ. فهي لا تقدم أي تفسير لسبب وجود تضخم مستمر أو لسبب وجود تضخم أكبر في فترة منه في أخرى. كذلك لا تقدم تفسيراً لسبب عدم قيام أية منظمة لديها قوة احتكارية باختيار أية قيمة للأجر أو السعر تجدها أكثر تحقيقاً للكسب طالما أنها تملك قوة الاحتكار، وعند أية نقطة لا يكون لديها سبب لرفع الأسعار أو الأجور كما لو أنها مجرد منافس عادي. إن حجج دفع التكلفة غير مقنعة في السياق التاريخي للتضخم والركود التضخمي، وذلك بغياب تفسير كاف لسبب عدم انتهاز منظمة ذات قوة احتكارية للاستفادة من تلك القوة طالما أنها بحوزتها، أو لسبب ازدياد تلك القوة الاحتكارية مع مرور الوقت بما ينسجم مع هذا السياق التاريخي. يجب أن تترافق كذلك ببعض البيانات التي توضح سبب قيام بعض الحكومات أو المصارف المركزية بتقديم زيادة في حجم الطلب بعد أن أدى دفعُ التكلفة المزعوم إلى رفع الأجور والأسعار، وبالتالي سيتوَّج دفع التكلفة بالتضخم أكثر مما هو في موارد البطالة (مع نظرية عُرِضَت في هذا الكتاب وبعض الأفكار الأخرى، يمكن للمرء بناء نظرية مقبولة للتضخم تشبه قليلاً حجج دفع التكلفة المألوفة، لكن هذه الحجج كانت سبباً للكثير من الإرباك ما يؤدي على الأرجح إلى خسارة أكبر من الكسب عند سلوك هذا المسار).

VI

ما الذي يجب أن نطلبه من نظرية في الاقتصاد الكلي قبل أن نجد أنها كافية حتى ولو بشكل مؤقت؟ أولاً، يجب أن تكون النظرية مستخلصة بالكامل من افتراضات معقولة قابلة للاختبار حول سلوك الأفراد: أي أنها لا يجب أن تنتهك عند أية نقطة فيها أي جانب صالح للتطبيق لنظرية اقتصاد كلي. وهذا بدوره يعني عدم احتوائها افتراضات ضيقة وغير مفسرة حول أي جانب منها، بما فيها قيم الأجور والأسعار الجامدة أو ثابتة الانخفاض؛ يمكن أن تُطرَح قيم ثابتة كهذه فقط إن كانت مفسَّرة ضمن شروط سلوك عقلاني من قِبل الأفراد أو من قِبل الشركات والمنظمات والحكومات، أو أية مؤسسات أخرى (ويجب أن يكون وجود هذه المؤسسات موضَّحاً كذلك ضمن شروط سلوك الأفراد العقلاني). أعتقد أن الغالبية العظمى من علماء الاقتصاد يوافقون، بغض النظر عن أية نظرية موجودة قد يفضلونها في الاقتصاد الكلي، أن تكون هذه النظرية معقولة على مستوى الاقتصاد الجزئي كذلك. يبدو هذا جليّاً في دعم العمل على نظرية اقتصاد كلي تعتمد على أسس الاقتصاد الجزئي لتكون مقبولة عند كل الأطراف (لنأخذ في الاعتبار مثلاً، مجلدات «إدموند فيلبس» واسعة التأثير عن أسس الاقتصاد الكلي المستمدة من الاقتصاد الجزئي). (11)

ثانياً، لا بد أن تفسّر نظرية كافية في الاقتصاد الكلي البطالة غير *الطوعية* وكذلك الطوعية إضافة إلى حالات الكساد الكبيرة وكذلك حالات الركود الصغيرة. هناك بالطبع أعداد ضخمة من الناس الذين يختارون طوعاً عدم العمل مقابل أجر (مثل المتقاعدين طوعاً، والأثرياء العاطلون من العمل، والذين يفضلون نيل الصدقات على أن يعملوا في وظائف، ومن يبقون في المنزل لرعاية الأطفال طوال الوقت، وغيرهم) وبالنظر في كيفية جمع إحصاءات البطالة في الولايات المتحدة ودول أخرى، فمن المؤكد أن بعض هؤلاء يُدرَجون في إحصاءات البطالة. مع ذلك يثبت المنطق السليم والخبرة والمراقبة لحالات مئات

الملايين من الناس وجود بطالة غير طوعية وهي ليست على الإطلاق ظاهرة معزولة أو نادرة الحدوث. حالات الكساد عميقة التأثير في مستوى الإنتاج الحقيقي من قبيل تلك التي لوحظت في الكساد الكبير في الفترة الواقعة بين الحربين العالميتين، لا يمكن تفسيرها بشكل كاف من دون البطالة غير الطوعية للعمال فضلاً عن موارد أخرى. كان الكساد الكبير حدثاً واضحاً إلى درجة أن العالم بأسره شهد حصوله، وقد تغيرت الحياة السياسة والفكرية بشكل جذري في معظم الدول نتيجة ذلك. بعض محدودي التفكير أو الاقتصاديين «مفتقدي الخبرة» من ذوي التعصب العقائدي فقط يمكن أن ينكروا حقيقة البطالة غير الطوعية. الشرط الأول المبيّن أعلاه يستلزم أنّ من غير الممكن تفسير البطالة غير الطوعية بشكل كاف إن لم تُبحث إمكانية حدوثها حتى في حال انخراط الأفراد والشركات أو أية منظمات أخرى في اتباع سلوك ينطلق من مصالحهم الخاصة بشكل عقلاني؛ إذ يجب توضيح الدافع الذي يسبب البطالة غير الطوعية، أي المصالح التي جرى استغلالها بشكل مباشر أو غير مباشر.

ثالثاً، يجب أن تفسّر النظرية سبب شيوع البطالة أكثر في جماعات العمال الأقل على صعيد المهارة والإنتاجية، مثل من هم تحت الثامنة عشرة من العمر، الأقليات المحرومة والمتطرفة وغيرهم. يمكن أن تبدو هذه النتيجة طبيعية في حالة الناس العاديين. لكن لا تتوقع عدة نظريات مسيطرة متنوعة في حالتَي البطالة والتوظيف النموذج الملاحظ الحاصل. المنهج النظري للبحث (مثل فكرة «البطالة الناتجة عن انتقال الناس بين وظيفة وأخرى») يتوقع معظم حالات البطالة في الأسواق «الضعيفة» ذات العدد الأقل من البائعين والمشترين؛ فعلى العامل البحث طويلاً ليجد عقد التوظيف المناسب. العمال المحترفون من ذوي الشهادات والمهارات العالية هم بشكل عام الأكثر تخصصاً من الذين يعملون في الأسواق الأكثر ضعفاً، ولديهم وفق البحث النظري النسب الأعلى للبطالة. السوق الأضخم من حيث العمالة هو سوق العمال العاديين غير المهرة، حيث

يُفترض لنسب البطالة وفق البحث النظري أن تكون الأكثر انخفاضاً.

رابعاً، يجب أن تستوعب النظرية فرضيتي التوازن وعدم التوازن معاً من بين أسباب أخرى لأن كلاً من الفكرتين غير قابلة للتطبيق التجريبي من دون الأخرى.

خامساً، يجب أن تتوافق نظرية اقتصاد كلي متكاملة مع حالتي الازدهار والإفلاس خلال فترات الرخاء وكذلك في فترات تراجع القدرة الإنتاجية غير المستغَلة. ويجب أن تكون متسقة مع ما ندعوه بتساهل «دورة العمل»، رغم أن غياب الضوابط التنظيمية في فترات الرخاء والركود المديدة يطرح فكرة بأن «تقلبات السوق» قد تكون شرطاً أفضل. بعبارة أخرى، وكما أشار «كينيث آرو»، (12) يجب أن تتسق النظرية مع ملاحظة أن مستويات الإنتاج في الكساد كما في التوظيف الكلي لا يجب أن تبدو مستمرة في الوتيرة نفسها بشكل دائم.

سادساً، يجب أن تكون النظرية بعيداً عن التخصيص الضيق، قادرة على تفسير التغيرات الحقيقية الكبيرة في المجتمعات خلال فترات تاريخية، في طبيعة مشاكل الاقتصاد الكلي. لو كان تاريخ الاقتصاد يُدرَّس على نطاق أوسع في كليات الاقتصاد فإن الحاجة لتحقيق هذا المطلب كانت لتصبح واضحة منذ زمن طويل، لكن الاتجاهات المعاصرة في علم الاقتصاد وعلم الاقتصاد القياسي باتت مع الأسف كثيرة لكنها قليلة الشأن.

سابعاً، بما أنه كلما كانت القوة التفسيرية أكبر، مع تساوي العوامل الأخرى، يزداد احتمال أن تكون صحيحة، فإن النظرية في صيغتها النهائية يجب أن تكون قادرة، بالحد الأدنى، على تفسير بعض ظواهر الاقتصاد الكلي الإضافية. هذا ليس مطلباً حتمياً لكن علينا أن نكون حذرين إن لم نكن واثقين من تحقيقه. لا بدّ لي أن أكرر مرة أخرى بأن على النظرية ألّا تكون أحادية التوجه، وبذلك يمكن أن تُعدّ مجموعة من العوامل خارجية نسبة إلى مسارها، لكنها قد تكون على درجة عالية

من الأهمية لفهم مشاكل الاقتصاد الكلي إضافة إلى أمور أخرى كثيرة.

ثامناً، كما نعلم من الفصل الأول، يجب أن تتمتع النظرية بالبساطة والإحكام نسبياً.

أقترح أن النظرية التالية، بمقارنتها مع العناصر الصريحة والمألوفة من نظريات الاقتصاد الكلي الأربع المقدمة سابقاً في هذا الفصل، ومع ما قُدّم في الفصول السابقة في هذا الكتاب، ستفي بكل الشروط الثمانية أعلاه. وللتأكيد على بساطة الحجة، وخصوصاً في مقابل الكثير من المساهمات السابقة في الاقتصاد الكلي من جهة أولى، وللوصول إلى الطلاب وصانعي القرار السياسي من جهة أخرى، سنسعى في النقاش إلى استخدام الأدوات النظرية الأساسية الأكثر بساطة فحسب.

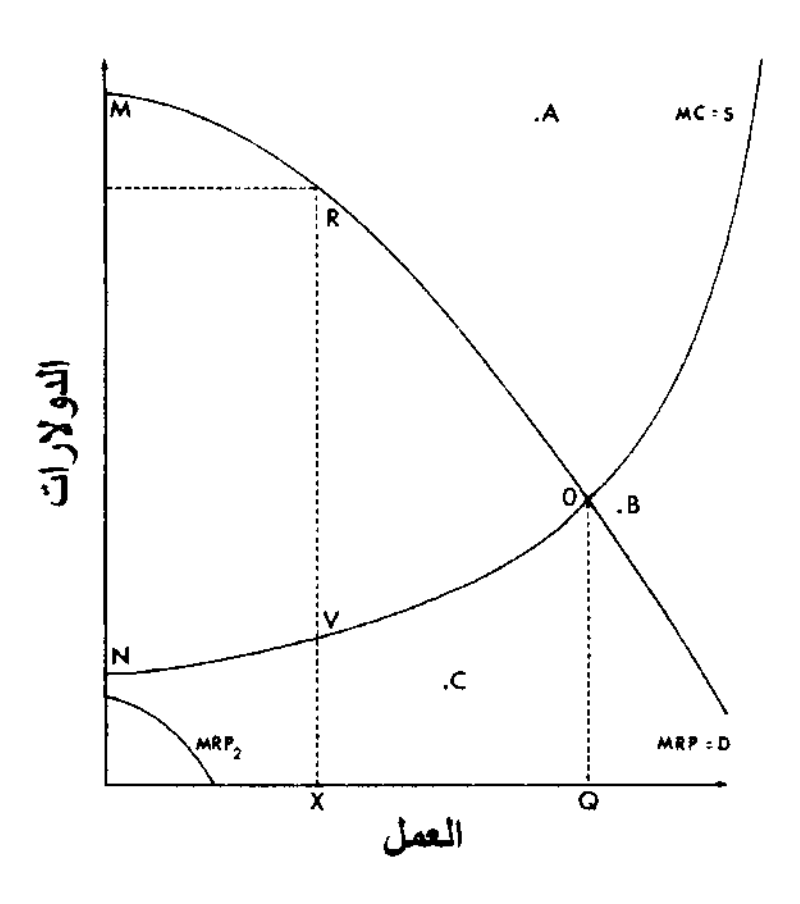
VII

التزاماً بالقيود الضرورية في الشرط الأول أعلاه، سأشرح في البداية أحد مسببات البطالة غير الطوعية للعمال. مع أن من الطبيعي البدء بالمصدر والنموذج الأكثر بساطة ووضوحاً للبطالة، فمن الجوهري ألا نستخدم هذا التفسير الأول بمعزل عن بقية الحجة. هناك كذلك البطالة الناجمة عن الاستغلال الأقل لآلات الإنتاج وأشكال رأس المال الأخرى أثناء الكساد أو الركود، مع أن هذا الأمر لا يستحضر عادة مشاهد مؤلمة كما هي في البطالة غير الطوعية للعمال، فإنها تشمل أيضاً هدر الطاقة المنتجة إضافة إلى الخسائر التي يتكبدها العمال في أوقات كهذه، إذ يعني رأس المال الخامل قيمة أقل من رأس المال مع العمال، كما يميل الطلب على الأجور وطلب العمالة للانخفاض أكثر مما قد يكون في العادة. يعتمد الطلب على العمالة بوضوح على ما يحدث في أسواق المنتجات التي تبيع فيها الشركات إنتاج العمال الذين وظفتهم، وهكذا لا يمكن إطلاقاً تحديد حجم البطالة غير

الطوعية للعمال دون النظر في شروط أسواق الإنتاج والعمل معاً.

ربما يكون من اليسير تفسير البطالة غير الطوعية ضمن شروط الميل الحثيث المزعوم لبعض الأطراف لاختيار النتائج التي لا تتناسب ربما مع مصالحهم، لكن هذا الأمر غير مفيد. لذلك سأطرح فرضية التوقعات المنطقية، بمعنى أن يأخذ الأفراد في الحسبان كل المعلومات التي يتلقّون أجراً لكي يأخذونها بعين الاعتبار، ليعود عليهم توقع المعلومات المتاحة بالفائدة أكثر مما قد يكلفهم ذلك.

علينا أيضاً أن نعرّف البطالة *غير الطوعية* بشكل دقيق جداً. إذا كنا سنعدّ طيفاً واسعاً من الحالات المتنوعة على أنها بطالة غير طوعية فسيكون من اليسير مرة أخرى تفسير وجودها، لكن لا طائل من الأمر. علينا بشكل خاص أن نكون واثقين ألّا يتضمن تعريفنا أي شكل للبطالة الطوعية وهذا ما يفسَّر بسهولة على أنه تفضيل لوقت الفراغ أو لمردود الإنتاج المنزلي أكثر من دخل الوظيفة. قمتُ بذلك بالإشارة إلى الشكل 1. يصوّر هذا، في (التكلفة الحديثة، MC) أو منحي العرض، عن قيمة أوقات الراحة لدى العمال أو وقت الإنتاج المنزلي أو أية فرص أخرى. يتكوّن الطلب على العمالة، أو منحني (منتج الإيرادات الحدية، MRP)، من نقاط على ناتج الإرادات الهامشية المنفصل عن منحنيات العمل في قطاعات مختلفة يكون الطلب فيها على مختلف أنواع العمل. (13) وبهدف توفير بعض الوقت لبعض المفكّرين غير الاقتصاديين من قطاعات متنوعة ممن استطاعوا المواظبة في هذا الفصل، أُشير إلى أنه من المفترض أن يزداد منحني التكلفة الحدية ارتفاعاً كلما ازداد عدد الموظفين، ويجب إقناع العمال الأقل رغبة بالعمل الوظيفي بأن يتقاضوا أجراً مقابل العمل في وظيفة، ولأن كل موظف يجب أن يتلقى أجراً أعلى ليتخلّى عن وقت الفراغ فهذا سيزيد من ساعات العمل المعروضة أصلاً. وينخفض المنحني (D) ينخفض لعدة أسباب منها قانون الإنتاجية المتناقصة الذي يفيد بأن أحجاماً إضافية من القوى العاملة من النموذج نفسه ستؤدي في نهايات المطاف إلى تناقص الإنتاجية.



عند النقاط التي تقع إلى يمين تقاطع المنحنيين مثل النقطة (B)، لا يمكن وجود بطالة غير طوعية؛ إذ إن قيمة وقت الفراغ أو الفرص البديلة أعلى من النقطة (B)، لذلك لن يقبل أحد وظيفة بذلك المستوى من الأجر، عندما يتم توظيف الحجم المعطى عند النقطة (B) فعلاً، سيجد أصحاب العمل أن مستوى الأجور (B) سيكلفهم أكثر من كلفة عمل إضافي مستحق بأي حال. حسب الاقتباس الأول من كينز الذي تم مؤخراً في هذا الفصل، يجب علينا التحرك نحو اليسار باتجاه تقاطع المنحنين للوصول إلى النقطة التي تكون فيها منفعة الأجر... مساوية لعدم المنفعة الناجم عن عدم الحصول على أجر الوظيفة. وبشكل مشابه في حال طلب أي شخص مستوى أجر كما في النقطة (A) فلن يكون هناك بطالة غير طوعية لأن

النقطة (A) أعلى من منتج الإيراد الحدي للعمل؛ فيكون العامل في موقف من يطلب مكافأة أكثر من كونه طالباً وظيفة، وبالمقابل سيخسر صاحب العمل المال من توظيف هذا العامل بذلك الأجر. في نقطة مثل (C) لن يكون لدينا بشكل مشابه بطالة غير طوعية، فهي تحت قيمة الوقت في الاستخدامات البديلة، ولن يقبل العامل أية وظيفة تدفع فقط الأجر (C).

يمكننا أيضاً أن نشترط نوعاً مختلفاً من العمل بقيمة ضئيلة لأصحاب العمل حيث يكون منحني منتج الإيرادات الحدية (MRP) في جميع نقاطه أو معظمها تحت منحنى التكلفة الحدية (MC) كما هو حال المنحني (MRP،). في مثل حالات الكساد هذه، ستكون قيمة هذا النوع من العمل منخفضة جداً إلى درجة أن أي صاحب عمل لن يكسب من منحه، حتى أن العامل الصناعي العادي لن يقبل به إذا كان منخفضاً إلى هذا الحد. وقد تكون حالة كهذه أكثر كارثية من البطالة غير الطوعية ولكن يجب ألّا نخلط بينهما. نعلم أن مرضى المستشفيات لا يعملون ولكن يجب ألّا نحسبهم في تعداد العاطلين من العمل؛ تكمن مشكلة الناس غير القادرين على الإنتاج أو الذين تتميز إنتاجيتهم بالضآلة بأن أي شخص لن يكسب من توظيفهم حتى ولو قبلوا بأجر تافه مقابل وقت عملهم، وهذه مشكلة الموارد غير المنتِجة وليست مشكلة بطالة موارد، إذ إنها لا تعني وجود طاقات إنتاجية غير مستخدمة.

لا توجد بطالة غير طوعية إلا في المنطقة المثلثية الشكل (MNO). وهناك بطالة غير طوعية لا نجدها إلا في حال إضافة مبلغ على إيرادات صاحب العمل يتجاوز القيمة التي يطلبها العامل مقابل وقته، مع الأخذ في الاعتبار قيمة وقت الفراغ ومختلف الفرص المتاحة للعامل.

بشكل مشابه، إذا كان الشخص بلا عمل نتيجة اعتقاده أن من مصلحته تخصيص وقت أكبر للبحث عن عمل، وغضّ النظر عن فرص عمل أدنى، فنحن في هذه الحالة لا نسميها بطالة غير طوعية. قد تدلّ الملاحظات الشخصية للقارئ

على أن الأسهل لمن لديه فرصة عمل أن يجد فرصة عمل أخرى، وهذا النوع من البطالة نادر غالباً. بغض النظر عن صحّة ذلك من عدمه، فإذا حدث هذا النوع من البطالة لا يمكن وصفها بالبطالة غير الطوعية؛ إذ إن العامل بكل بساطة يستثمر وقته بالطرق التي يعتقد إنها تضخم من دخله لتجعله راضياً. وإذا كان هذا النوع من البطالة ممنوعاً نوعاً ما فسينخفض الناتج الوطني والرفاه على الأمد الطويل، طالما أن العامل المعني بالأمر يعلم مصالحه وأحواله أكثر من أي شخص آخر. من جهة أخرى، إذا أدّت سياسة عامة أو سياسة مؤسسة اجتماعية إلى زيادة تكاليف البحث عن عمل، أو زيادة الوقت المستهلَك في طوابير البحث عن عمل بشكل غير فعال، فلا يمكننا أن نعتبر زمن البحث الإضافي استثماراً يسمح بتوليد مكسب اجتماعي: سنعرّف أي بحث إضافي ناجم عن هذه الإجراءات بأنه غير طوعي.

لنفترض عشوائياً أنه قد تم توظيف عمال (OX) فسيكون لدينا بطالة غير طوعية في (XQ) تحديداً، وذلك لأن للكثيرين منتج إيرادات حدية أعلى من التكلفة الحدية لوقتهم. لنلاحظ الآن أن المثلث (RVO) يحدد المساحة التي تزيد عن التكلفة الحدية للعمل المعني وتنخفض عن منتج الإيرادات الحدية في آن معاً. وتمثل هذه المساحة الفاقد الاجتماعي حيث يقيّم العمال قيمة الوقت أكثر مما يفعل أصحاب العمل. إضافة إلى كل ما سبق، *لنلاحظ أن كلاً من العاطلين من العمل وأصحاب العمل بإمكانه تحقيق مفاوضات متبادلة مجدية للطرفين*؛ حيث يستطيع كلاهما تحسين موقفه من خلال عقود توظيف بمستويات أجور بين المنحنيين. *تبقى هذه الحالة صحيحة طالما يوجد لدينا بطالة غير طوعية بالمعنى الحرفي.*

في «توازن البطالة» الكينزي، تتحقق هذه المكاسب ذاتها لكل من أصحاب العمل والعمال من خلال عقود التوظيف؛ ومع مرور الوقت، كلما تم المزيد من التعاقدات فسيتلاشى هذا التوازن. لقد تحدث كينز كذلك عن البطالة غير الطوعية الفعلية، وتكمن الصعوبة التي شُرحت أعلاه في حقيقة وجود

اكتظاظ عمال في جوهر شرح كينز للبطالة. أتلهف لإضافة آخرين مثل «دون باتنكن»، ممن وجدوا هذه الصعوبة لدى كينز بشكل مبكّر، ومنهم من وجدها عادة عبر مسارات مختلفة، وهذا أحد الأسباب التي دعت الكثير من الاقتصاديين المميزين للبحث عن أساسات صلبة للاقتصاد الجزئي في منهج كينز وإلّا فالبحث عن بديل له. تبقى الحقيقة هي عدم توفر شرح كافٍ للبطالة غير الطوعية لدى كينز أو في نظرية عدم التوازن.

لا تتوفر لدى العاطلين من العمل بشكل غير طوعي أو لدى أصحاب العمل في العالم الحقيقي، المعرفة التامة، كما أنهم قد لا يعلمون مؤقتاً بالمكاسب التي قد يحصلون عليها في حالة مثل عقد صفقة. لذلك، قد لا يتم توظيف بعض العمال لفترة من الزمن. وذلك يستوجب منهم البحث أسوة بأصحاب العمل للحصول على مكاسب متبادلة. مع ذلك، لا حاجة لبطالة غير طوعية إذ إن العمال سيستمرون في وظائفهم بينما يبحثون عن عمل أفضل، أو أنهم سيفضلون استثمار وقتهم في عملية البحث؛ كما أشرنا سابقاً لا يُعدّ هذا النوع من الاستثمار بطالة غير طوعية لأنه يشبه الاستثمار في تحصيل العلم. قد يدّعي البعض ومنهم منظرو التوازن بعدم توفر المعلومات لدى كل من العمال وأصحاب العمل، إذ إنهم يقدّرون منحنيي (MC) و (MRP) بشكل مختلف، لكن هذا الحل لن يكون سوى حل عشوائي وغير ملائم بدليل التجربة. لن يدوم مثل هذا النوع من سوء الفهم لفترة تمتد حتى عشرين سنة كما حدث في بريطانيا في فترة ما بين الحربين العالميتين، كما لا يجوز الخلط بين مثل هذه النسبة الكبيرة من قوة العمل مع البطالة في الولايات المتحدة بين عام 1929 والحرب العالمية الثانية. يجب علينا البحث عن تأثيرات أكثر قوة وديمومة تمنع التعاقدات ذات المكاسب المتبادلة بين العاطل من العمل بشكل غير طوعي وأصحاب العمل الحاليين أو المستقبليين.

VIII

يهتم الاقتصاديون بشكل طبيعي بالبحث في الحكومة أو غيرها عمّن لديه مصلحة في إعاقة التعاقدات ذات المكاسب المتبادلة لصالح العاطلين من العمل بشكل غير طوعي. ليس لدى الرئيس أو الأطراف السياسية الحكومية أية مصلحة مباشرة في إعاقة مثل هذه التعاقدات، فهم سوف يخاطرون بخسارة الأصوات الانتخابية لكل من العاملين وأصحاب العمل المحتملين. تدلنا الملاحظات اليومية على أن أصحاب الشأن يرغبون بخوض الانتخابات الجديدة على أساس «السلام والازدهار» أو «لم تسمح الظروف بأفضل مما كان». لا يرغب معظم الناس عموماً بإعاقة التعاطف الإنساني، كذلك يرغب مجتمع الأعمال بكامله بالمزيد من التوظيفات لكونِ الطلب الإضافي محرضاً لمزيد من الأعمال بشكل عام.

المجموعة الرئيسية التي يمكن أن يكون لها مصلحة في إعاقة التعاملات المربحة للطرفين بين العاطلين عن العمل غير الطوعي وأرباب العمل، هم العمال الذين لديهم المهارات ذاتها أو المهارات التنافسية. فلدى هؤلاء مصلحة ملموسة في إعاقة الأمر خوفاً من تخفيض أجورهم إذ سينخفض منتج الإيرادات الحدية للعمل. والطريقة الوحيدة أمام هؤلاء العمال لمنع التعاقدات ذات المكاسب المتبادلة هي في تنظيمهم في تكتلات احتكارية أو جماعات ضغط، أو سيمارسون بطريقة ما ضغطاً ائتلافياً بشكل غير رسمي (وهي حال معظمهم على الأغلب). يضاف إلى هذه المجموعة مجموعة أخرى قد يكون لديها مصلحة في الإعاقة هي تكتلات الاحتكار أو جماعات الضغط الخاصة بأصحاب العمل، فقد يحتاج هؤلاء إعاقة هذه التعاقدات من أجل الحفاظ على مستويات منخفضة وتنافسية للأجور. لا يتوفّر أي نموذج مقنع للبطالة غير الطوعية أو نظرية اقتصادية مقبولة تتجاهل الدافع في إحداث البطالة.

لقد قمنا سابقاً لأسباب إيضاحية بالتركيز على سوق العمل فحسب

وبالافتراض مرحلياً بعدم وجود تكتلات ضغط أو تدخلات حكومية في الاقتصاد، حيث افترضنا أن الأسعار مرنة بشكل تام. هذا يؤكد قدرة أصحاب العمل دوماً على بيع منتجاتهم. تنطبق هذه الفرضية أيضاً على سوق باقي عوامل الإنتاج وعلى أسواق الإنتاج، حيث تكون هذه الاعتبارات أكثر أهمية في غالب الأحيان. يمكن افتراض المنحنى المائل نحو الأسفل في الشكل على أنه منحنى الطلب، والمنحنى الصاعد هو منحنى العرض أو التكلفة الحدية لإنتاجه. في حال كان السعر مرتفعاً جداً وأدى إلى تخفيض استخدام الطاقة الإنتاجية، فسيكون هناك احتمال تحقيق أرباح ذات مكاسب متبادلة في المثلث. من جديد ستكون الجهة ذات المصلحة في إعاقة مثل هذه التعاقدات هي الشركات المستفيدة من السعر غير التنافسي. ولن يستطيعوا منع مثل هذه التعاقدات إلا إذا انتظموا في جماعات ضغط أو تكتلات أو شكلوا ائتلافات تكتيكية أو غير رسمية.

يوضح منظرو عدم التوازن مثل «إدموند مالينفو»، (14) أن السعر الذي لا يوازن السوق (بمعنى أنه يلبّي جميع التبادلات التجارية المفيدة للجميع) في سوق الإنتاج، سيساهم كذلك في البطالة أو في فائض الطاقات في باقي أسواق الإنتاج. وسآخذ في الاعتبار لاحقاً في هذا الفصل الآثار المشتركة للتحالفات التوزيعية لكل من أسواق الإنتاج وأسواق عوامل الإنتاج في آن معاً. بسبب مكتشفات منظري عدم التوازن وما سأعرضه لاحقاً، لا يجوز استعمال تحليلات أسواق العمل المشروحة أعلاه بمعزل عن باقي التحليلات، إذ يجب تطبيقها على التوازي مع التحليلات المشابهة لباقي أسواق عوامل الإنتاج ولأسواق الإنتاج.

كلما توسعت جماعات المصالح الخاصة وجماعات الضغط والتكتلات بخصوص الأسعار غير التوازنية، ستزداد التغيرات في معدلات العائد للعمال المتشابهين ولرأس المال. وكلما ازدادت هذه التغيرات فسيكون البحث عن عوائد أعلى أكثر جدوى. لكن لا يُعدّ هذا البحث الإضافي إنفاقاً فعالاً على المستوى الاجتماعي لتجميع المعلومات، وهذا الأمر مطلوب بسبب الجماعات ذات

المصالح الخاصة التي تتسبب بالبطالة غير الطوعية فقط. قد يتم صرف بعض الوقت في طوابير البحث عن عمل بسبب عدم التوازن بين الأسعار والأجور، ما سيؤدي إلى مزيد من البطالة غير الطوعية.

IX

سنرى لاحقاً أن للمقاربة أعلاه بعض التأثيرات المدهشة القابلة للاختبار عند وضعها في سياق التوازن العام، لكن سيكون من الضروري بدايةً العودة إلى التضمين السادس في الفصل الثالث. كان هذا التضمين حول كون الائتلافات التوزيعية تبطئ صناعة القرار، وتولّد جداول عمل مزدحمة، ومفاوضات غير منتظمة. ونجد في كثير من الحالات أن من مصلحة هذه الائتلافات أن تقوم بضبط الأوضاع على أساس الكميات بدلاً من الأسعار.

يفسّر التضمين أسباب جمود الأسعار والأجور في بعض المجتمعات. قد تستغرق المؤسسات ذات المصلحة الخاصة بعض الوقت للقبول بإجراءات دستورية أو مفاوضات تسوية متفق عليها بشكل جماعي تُتخذ القرارات من خلالها. وبما أن تلك القرارات الهامة تُصنَع بهذه الطريقة فسيكون لديها جدول عمل مزدحم. نظراً لأن على التحالف التوزيعي أن يمارس الضغط أو يساوم مع الجهات الأخرى فعليه أن يدخل في ائتلاف مع غيره من المؤسسات والمنظمات من أصحاب جداول العمل المزدحمة، ما يتسبب أيضاً بعدم الانتظام في جداول المفاوضة. لهذا فقد يكون الإجراء بطيئاً لتحديد سعرٍ أو أجرٍ من قبل جماعات الضغط أو التكتلات. عند تحديد سعر أو أجر فمن المرجح ألّا يتغير بسرعة حتى لو تغيرت الظروف للوصول إلى السعر أو الأجر الأفضل للتحالف. تتسبب جماعات المصالح الخاصة بجمود الأجور والأسعار بواسطة هذه الطريقة.

من المعروف أن مرونة الأسعار والأجور نحو الأسفل تكون أقل مقارنة

بمرونتها نحو الأعلى. يتحدث «مالينفو» مثلاً عن «الميزة المتفق عليها عموماً وهي أن الأسعار أكثر جموداً في حركتها التنازلية منها في التصاعدية»، (15) ويعتمد زميلي «تشارلز شولتز» في بحثه المؤثر حول الركود التضخمي على هذا الاعتقاد. (16) تُعدّ هذه الملاحظة محيِّرة؛ فعلى أي صانع قرار مهما كانت قوته الاحتكارية، أن يختار السعر والأجر الأفضل له وعليه أن يوازن في المتوسط ما يخسره في السعر المنخفض مع ما يكسبه في السعر المرتفع. إن كانت الأسعار جامدة لأي سبب فقد يبدو أنها تتحرك بشكل بطيء ومتساوٍ في كلا الاتجاهين. يلاحَظ الجمود في أي اتجاه لكن معظم الملاحظات تبيّن أن ذلك الجمود أكثر تطرفاً وغير متناظر في جهة الانخفاض. سيأخذ التكتل أو مجموعة الضغط البطيئان في صناعة القرار وقتًا أكبر في رفع أو تخفيض الأسعار، وستكون إجراءاتهم بطيئة في كلا الاتجاهين.

يمكننا أن نرى من التحليل الذي قاد إلى التضمين السادس وجود حالة من عدم التناظر. إذا فرض عضو من التكتل سعراً أقل من السعر المتفق عليه فسيؤدي ذلك إلى إيذاء الآخرين بتخفيض مبيعاتهم وأسعارهم. أما إذا رفع سعره فلن يؤثر عليهم. إذا حدث انخفاض في الطلب فقد يرى التكتل حاجة لتخفيض السعر، لكن بسبب الظروف المشار إليها في حجج التضمين السادس فقط يستغرق هذا التخفيض بعض الوقت. وإذا حدثت زيادة صغيرة في حجم الطلب انطلاقاً من التوازن فيمكن لكل شركة من شركات التكتل أن تبيع أكثر بالسعر القديم للتكتل وتنعم بأرباح زائدة مع أنها لن تكون مكافئة للزيادة المحققة في حالة رفعِ التكتل السعرَ بشكل فوري. إذا افترضنا زيادة غير متوقعة في الطلب إلى درجة تجعل كل شركة قادرة على فرض سعر أعلى من سعر التكتل، فلن تتمكن أية شركة من الاعتراض على مثل هذه الزيادات في الأسعار ما يفسر مرونتها في التحرك نحو الأعلى في مثل هذه الحالات، وهذا ما يفسر كون التكتلات الاحتكارية أكثر انتشاراً من تكتلات المشترين. (17) يكمن التضمين القابل للاختبار لهذه النظرية في كون الظاهرة المعاكسة بديهية في التكتلات الاحتكارية.

يتوافق تموضع جمود الأسعار والأجور في مختلف القطاعات مع هذه النظرية. تؤكد النظرية أن القطاعات التي توجد فيها مؤسسة ذات مصلحة خاصة سيكون فيها جمود أكبر، و(بسبب التضمين الثالث) في الصناعات ذات العدد القليل من الشركات التي تستطيع الائتلاف بشكل أسهل، سيكون لدينا في المتوسط مرونة سعر أقل مقارنة بالقطاعات ذات الأعداد الكبيرة من الشركات التي لا تستطيع الائتلاف من دون حوافز محددة. وستكون صناعة القرار أكثر بطئاً في هذا النوع من الجماعات الكبيرة.

من المعروف بطء حركة الأجور المحددة بالمفاوضة الجماعية. وتظهر مرونة الأجور كبيرة بشكل خاص في الأسواق المؤقتة حيث تكون المؤسسات متحررة قليلاً من الضوابط، كما في أسواق العمال الموسميين والمستشارين وغيرهم. يبدو أيضاً أن المرونة أقل في أسعار القطاع الصناعي منها في القطاع الزراعي (عدا الأسعار الزراعية التي تقررها الحكومات تحت تأثير جماعات الضغط). لوحظ هذا الأمر من قِبل أنصار النظريتين النقدية والكينزية. فقد قام «فيليب كاغان» (Phillip Gagan) (وهو من رواد نظرية النقد) بتلخيص هذه النتيجة بشكل واضح وملائم كما يلي:

لا تنخفض عادة أسعار الصناعة بحدة، إلا أنها انخفضت بحدة عدة مرات كما في حالات الانكماش في الأعوام 1920-1921 و1929-1933. ولنكونَ أكثر دقّة فإن المعطيات المتاحة لم تسجل الحسومات السرية أو حجب الأسعار في الأسواق الراكدة، كما خضعت التبادلات التجارية الحالية بشكل مؤكد لتقلبات أكبر مما أشارت إليه الاقتباسات السابقة. سنناقش في مرحلة لاحقة الفرق بين الأسعار الفعلية والمقررة. ليس مهماً مع ذلك أن نقلل من صلاحية عدم الحساسية المسجلة لمعظم الأسعار تجاه تقلبات الطلب. (18)

تقدّم «فريدريك شيرر» (F. M. Schere) مع كثيرين غيره ببيانات تدلّ على تقلّبات أكبر في أسعار السلع والزراعة مقارنة بأسعار الصناعة المتكتلة. (19)

تتنبأ النظرية الحالية أيضاً بمستوى بطالة أعلى بين جماعات القوى العاملة من لديهم مهارات وإنتاجية ضعيفة نسبياً، وذلك وفق قائمة الشروط المقترحة من قِبل نظرية الاقتصاد الكلي. كما يفسر التضمين السادس، فإن الائتلافات التوزيعية لن تفاوض في أغلب الأحيان على سعر أو أجر، وستسمح لأصحاب العمل أو الزبائن بصناعة بعض القرارات حول الأحقية في المكاسب الناجمة عن ذلك، وبناء عليه سيتمكن الائتلاف من تخفيض النزاعات الانقسامية حول التشارك في مكاسب أعمالها الجماعية. وعند تحديد الرواتب والأجور فوق مستويات التوازن السوقية، سيختار صاحب العمل اجتذاب الموظفين من بين الأكثر كفاءة مقارنة بحالة الأجور التنافسية. أما ذوو الإنتاجية الأقل، فسيجدون أن مستويات الأجور التي تم تحديدها ليست في مصلحة صاحب العمل ليوظفهم على أساسها. وإذا كان ذوو الإنتاجية القليلة وأصحاب العمل أحراراً في مناقشة عقود التوظيف فستتباين الأجور بحسب الإنتاجية، وسنجد أن العمال ذوي الإنتاجية الأقل سيحصلون على فرص عمل بشكل أسهل. أما بالنسبة للعمال الذين لم يحصلوا على فرص عمل لأن مستوى مهارتهم أقل من المطلوب بالنسبة إلى الوظيفة التي تدربوا عليها، فسيمكنهم غالباً من إيجاد فرص عمل تتطلّب مهارات أقل، وذات أجر أقل؛ أما العامل غير الماهر فستكون فرصته أقل للحصول على وظيفة بديلة أقل كفاءة. توجد بالطبع عوامل أخرى هامة. على سبيل المثال، بعض نشاطات الصناعة والبناء التي لديها تكتلات قوية وأجور عالية، وهي أيضاً حساسة لدورات العمل، مما يمنعها من تحقيق نماذج توظيف مستقرة.

X

يخبرنا التضمين السادس أيضاً شيئاً عن كيفية تفاعل الأسعار والأجور مع تضخم أو انكماش غير متوقعين تحت تأثير جماعات ذات مصالح خاصة. سيسعى التكتل ومجموعة الضغط نحو السعر الأفضل لها، ولكن للأسباب المشروحة في

الفصل الثالث، سيتم التوجه إلى عقد اتفاقات وتدابير تدوم لفترة طويلة. تقدم اتفاقات المفاوضات الجماعية في الولايات المتحدة مثالاً واضحاً، وربما صارخاً، عن هذا الأمر؛ إذ تجري عادة لمدة ثلاث سنوات.

لنفترض الآن وجود تضخم أو انكماش غير متوقع. سينخفض السعر الذي حصلت عليه مجموعة المصالح الخاصة أكثر مما توقّعته أو أرادته قياساً بالأسعار الأخرى في حالة وجود تضخم غير متوقع، ولن تتمكن المجموعة سريعاً من تغيير الاتفاق أو التشريع ذي الصلة. بما أن التكتل الاحتكاري أو مجموعة الضغط يستطيعان تحقيق مكاسب من سعر احتكاري أو فوق تنافسي فقط، فسيؤدي التضخم غير المتوقع إلى سعر نسبي أقل احتكاراً مما هو مرغوب. بالتالي، سيؤدي التضخم غير المتوقع إلى تخفيض خسائر المحتكِر وذلك بسبب التكتلات وجماعات الضغط ودرجة البطالة غير الطوعية. ففي فترات التضخم غير المتوقع مع مستويات مرتفعة من الائتلاف مع مصالح المنظمات الخاصة، سيكون الاقتصاد أكثر إنتاجية مما هو عادة.

وعلى النقيض من ذلك، سيكون السعر أو الأجر الذي يحدده الائتلاف التوزيعي، في فترة انكماش غير متوقع، أعلى مما توقّعه الائتلاف لبعض الوقت، بل حتى أعلى (إن جرى الأمر دون عقبات) مما رغب به. وهذا يعني أن خسائر المحتكِر ستكون أعلى مما هي في الحالة الطبيعية، وأن الأسعار ذات الصلة ستكون أعلى من مستويات التوازن الطبيعية للسوق، لذلك سيصبح مستوى البطالة غير الطوعية مرتفعاً للغاية.

لدينا الآن تفسير أفضل مما كان سائداً في السابق للملاحظات المألوفة بأن التضخم غير المتوقع يعني في معظم الاقتصادات انخفاض نسبة البطالة، وازدهاراً في الناتج الحقيقي، بينما يؤدي الانكماش (أو عدم الانكماش) غير المتوقع إلى ارتفاع مستوى البطالة وانخفاض الناتج الحقيقي. مع أن النماذج الرسمية للتوازن العام (مع أخذ دور جماعات المصالح الخاصة بعين الاعتبار) قد أظهرت أن «النقد

حيادي» وأنه ليس هناك أثر للتضخم على الأسعار النسبية أو على الناتج الحقيقي، لذلك نرى الآن أن هذا الاستنتاج لا يناسب معظم اقتصادات العالم الحقيقي.

عندما يرتفع التضخم في الحالة الطبيعية إلى مستوى ثلاثة أرقام (وهي حالة الكثير من الدول) مترافقاً مع مستوى مرتفع من الغموض حيال معدل التضخم المستقبلي، ستسعى جماعات المصالح الخاصة لممارسة الضغط أو المفاوضة على أسعارٍ وأجورٍ تتناسب مع معدل التضخم. لم أختبر في السابق حالة حيث معدلات التضخم مرتفعة إلى تلك الدرجة، لكن يمكنني الافتراض بأن النتائج الاقتصادية الحقيقية لمعدل تضخم أعلى من المتوقع أو انكماش غير متوقع في ظروف كهذه، ستكون حساسة تجاه اختلالات مؤشرات الأسعار المتاحة. وهذه الاختلالات أساسية حتى في أفضل الظروف. بمعنى دقيق، يحتاج كل مستهلك لمؤشر أسعار منفصل إذا أراد دليلاً شاملاً في مواجهة التضخم، فكل مستهلك يميل لشراء سلة مختلفة من السلع كما يميل سعر كل سلعة للتغير بشكل يختلف عن البقية. لكن هذا الدليل على عدم قدرة أية مجموعة المصالح الخاصة على أن تجد مؤشر أسعار مثالياً لكل أعضائها، هو ذو أهمية ضئيلة بالمقارنة مع العيوب الكبيرة في مؤشرات الأسعار الموجودة، حتى في الدول الأفضل من حيث الإحصاءات. من المعلوم أن مؤشر أسعار المستهلك في الولايات المتحدة ينطوي على أخطاء جوهرية في قياس معدل التضخم، ويمكن تصحيح بعض الخلل في هذا المؤشر مالم تقاومه جماعات الضغط، لكن صعوبات أخرى هي مستحيلة الحل في الواقع. لا توجد طريقة ملائمة لقياس التغيرات في جودة المنتجات مثلاً، كما لا توجد طريقة للتكيف بشكل مناسب مع حقيقة أن المستهلكين سيخفضون استهلاكهم نسبياً من السلع التي ترتفع أسعارها بشكل كبير، وبالتالي تصبح هذه السلع ذات وزن مبالغ به في مؤشر الأسعار. يصعب حل هذه المشاكل وغيرها في الواقع، ففي الولايات المتحدة في خمسينات وبداية ستينات القرن الماضي حين كانت معدلات التضخم المسجلة مرتفعة، كان بعض الاقتصاديين المرموقين

يجادلون بجدية في حقيقة وجود تضخم من عدمه. (20) وهكذا ينخفض في العادة تأثير تضخم غير متوقع أو انكماش مفاجئ بواسطة مؤشرات خاصة لارتفاع التضخم بعض الوقت.



XI

حان الوقت الآن لتوسيع الجدل بالاعتراف بوجود صناعات وقطاعات مختلفة في الاقتصاد، وأن ما يحدث في أي منها يؤثر في البقية كما يتأثر بها: وهذه هي الحجة التي يجب وضعها في سياق التوازن العام.

لفهم النظرية الحالية بشكل كامل في سياق التوازن العام يجب الاستناد إلى منظور «روبرت كلاور» (Robert Clower) (21) الهام مع أنه غير مقدّر بما يكفي. يمكن فهم أساس هذا المنظور بالعودة إلى الشكل رقم 1. كما نتذكر، هناك مكاسب غير مستثمَرة إذا لم توجد تبادلات تجارية ذات منفعة متبادلة تلغي المساحة المثلثية بكاملها. يمكن الحصول على كل المكاسب فقط عندما يكون سعر آخر وحدة عمل مباعة على الأقل هو السعر المحدد الناتج عن تقاطع (MRP) و(MC) أي منحنيي الطلب والعرض. إذا لم يتحقق ذلك السعر، أو لم تتم لسبب ما كل التبادلات التجارية ذات المنفعة المتبادلة، فإن دخل كلٍّ من العاطلين من العمل وأصحاب العمل سيكون أكثر انخفاضاً. تصلح هذه النتيجة بالنسبة إلى التكتلات في سوق الإنتاج: لن يتم إكمال كل التبادلات ذات المنفعة المتبادلة ما لم يكن السعر صحيحاً بالنسبة إلى الوحدة الأخيرة على الأقل، وإن لم تتحقق كل المكاسب من هذه المقايضات فستكون الإيرادات أقل على جانبي العرض. إذا فكرنا الآن كما فعل «كلاور» بنظام توازن عام كامل، سنرى إن لم يوجد السعر الصحيح تماماً في كل سوق، وستكون هناك مكاسب غير مستثمرة من التبادلات التجارية. وإذا لم يؤدِّ نظام التوازن العام إلى حزمة مثالية من الأسعار فسينجم عن ذلك إيرادات أقل على مستوى الاقتصاد. في هذه الحالة، ستعني تلك الخسائر أو

غياب المكاسب من عدم إكمال التعاقدات ذات المنفعة المتبادلة، أنّ الطلب الإجمالي على الإنتاج الاقتصادي أقل مما هو عليه بوجود حزمة أسعار مثالية، وقد يكون أقل بكثير. هكذا بيّن «كلاور» عاملاً قد يؤدي من حيث المبدأ إلى تذبذب الإنتاج في الاقتصاد كله.

منظور «كلاور» الأساسي لم يسترعِ الانتباه الكافي لفترة من الوقت لكن المنظرين لعدم التوازن قد استثمروه مؤخراً. إلا أن وجود الإحباط لدى بعض هؤلاء المنظرين لافتقاده أي تفسير لعدم توازن السوق إضافة إلى ترك منهج التفكير الكينزي، هو ما أدّى كما يبدو إلى تضاؤل استخدامه تدريجياً. أبلغني أحد منظري الاقتصاد الكلي المرموقين أنه في حال ولّد نظام التوازن العام حزمة من الأسعار المضلِّلة، فسيكسب الناس حالاً بإجراء التبادلات التجارية التي ستصحح حزمة الأسعار تلك، وبالتالي سيقترب النظام سريعاً من مستوى الإنتاج في التوظيف الكلي، وهكذا تكون وجهة نظر «كلاور» لا معنى لها. أنا أفترض أن وجهة نظر «كلاور» قد لاقت رواجاً لأن معظم الاقتصاديين اعتقدوا أنه لا يوجد ما يوقف التبادلات التجارية ذات المنفعة المشتركة؛ فهي ستحدث ولو بعد حين إن لم يكن في الحال، وبالتالي فإن وجهة نظر كلاور ذات تأثير مرحلي فحسب.

إذا كانت وجهة نظري صحيحة فهناك من لديهم مصلحة بإيقاف التبادلات التجارية ذات المكاسب المشتركة، وهؤلاء منظَّمون في بعض المجتمعات ضمن جمعيات ومنظمات لإيقافها وبشكل دائم أحياناً. تصبح هذه المصالح في بعض المجتمعات المستقرة أكثر تنظيماً مع الوقت، لتكون المشكلة أبعد من مجرد تأخير زمني بل لتزداد مع الوقت. يمكن أن يكون مستوى عدم الكفاءة الذي تسببه الجماعات ذات المصالح الخاصة التي أشار إليها تحليلي في الفصول السابقة ضخماً بالفعل فيؤثر بدوره في مستوى الطلب. بالطبع، إذا كان التراكم تدريجياً كما أزعم، فلن تحدث تذبذبات ضخمة على مستوى الاقتصاد الكلي نتيجة هذا التراكم

بمفرده.

لنفترض الآن حدوث تضخّم غير متوقّع أو انخفاض مفاجئ في الأسعار أو ارتفاع مفاجئ في سعر النفط أو أي تغير كبير آخر يؤثر في الإنتاج للوصول إلى طاقته الكامنة الكلية، أو حتى في قدرته ليعود إلى مستويات الإنتاج الحقيقي الطبيعية، فقط في حالة وجود أسعار جديدة في كل القطاعات الاقتصادية. كما نعلم من تفسير سابق حول تغير الأسعار المفاجئ ارتفاعاً أو هبوطاً في اقتصاد فيه شبكة كثيفة من الائتلافات التوزيعية، فستكون شروط التبادلات التجارية في مصلحة القطاع المنظّم بشكل جيد. يؤدي بطء عملية صناعة القرار الموضّح في التضمين السادس إلى إعاقة تكيّف القطاع ذي جماعات المصالح الخاصة ذات التنظيم الجيد وذلك لمدة من الوقت، إلا أن ما دعاه «السير جون هيكس» القطاع ذا «الأسعار المرنة» فسوف يتكيّف في الحال. وبالتالي ستزداد درجة الاحتكار في المجتمع وكذلك عدد العاطلين من العمل أو من يبحثون عن عمل ومن هم على لوائح الانتظار في القطاعات التي لا تتوازن في السوق. بازدياد درجة الاحتكار ونسبة البطالة والوقت المستهلك في البحث عن عمل، سينخفض مستوى الدخل في المجتمع وكذلك الطلب بالقيمة الحقيقية. بعبارة أخرى، قد يستغرق الأمر وقتاً طويلاً في بعض المجتمعات للوصول إلى حزمة أسعار جيدة كما كانت قبل الانكماش أو الصدمة بسبب بطء عملية صنع القرار وجداول الأعمال المزدحمة وجداول المفاوضات غير المنظمة. ونتيجة ذلك كله هي انخفاض في الطلب على السلع وعلى العمل وغيره من عوامل الإنتاج في الاقتصاد: وهذا يعني حدوث كساد أو ركود.

ستميل تلك الأسعار التي حددتها الائتلافات التوزيعية فوق مستويات توازن السوق قبل حدوث التضخم والصدمة غير المتوقعين، لتكون الآن حتى أعلى مما سبق، ليس بسبب التأثير المباشر للتضخم والصدمة فحسب، بل كذلك بسبب انخفاض الطلب في القيم الحقيقية وفق تأثيرات التوازن العام التي أشار إليها

«كلاور» مع منظري التوازن. هذا بدوره يجعل الاستثمار طويل الأمد معرضاً للخطر، لذلك قد ينحدر مستوى الإنفاق الاستثماري بسرعة. وبالتالي ستتفاقم هذه التغيرات بتأثيراتها البينية لتصنع ما يشبه الدوامة المنحدرة نحو الأسفل، مع أن ميل المنظمات ذات المصلحة الخاصة والائتلافات الناتجة نحو تعديل الأسعار لتلائم الوضع الجديد، سيؤدي في نهاية المطاف إلى توازن القوى التي تخفض الإنتاج الحقيقي.

مع أن «مالينفو» ومنظري عدم التوازن الآخرين قد افترضوا ببساطة بعض الأسعار والأجور لسوق غير متوازن، فإن تحليلهم لمسار الأمور الذي تم توضيحه الآن مشابه تماماً. ما يفيد في الأمر أكثر هو ما أشار إليه «مالينفو» عن أنه في ظروف كهذه توجَد بطالة غير طوعية «كينزية» وكذلك بطالة غير طوعية «كلاسيكية». (22) الأولى بالمعنى العام هي البطالة الإضافية التي تحققت بسبب انخفاض شراء كميات من السلع في سوق الإنتاج بسبب أسعار عدم التوازن في تلك الأسواق، وهذا الأمر يخفض بدوره طلب الشركات للعمالة ويضاعف الخسارة في سوق العمل نتيجة الأجور المرتفعة فوق مستويات توازن السوق بخلاف أسعار السلع، وتحدَّد البطالة غير الطوعية الناتجة على أنها «كلاسيكية». يقضي مالينفو بأن البطالة الكينزية شائعة أكثر من البطالة الكلاسيكية.

وفقاً لما أطرحه من حجج فنحن في حاجة للنظر في نموذج منظمات المصالح الخاصة بحسب قطاع العمل لتحديد هذا الأمر، وستختلف الإجابة من مكان إلى آخر ومن زمن إلى آخر. ولكن سواء كان مالينفو محقاً أم لا، فمن المؤكد تعذّرُ فهم التوظيف غير الطوعي حتى بشكل تقريبي أولي عن طريق النظر إلى الائتلافات في سوق العمل فحسب. بدأتُ بتناول البطالة غير الطوعية الناتجة عن التكتلات في سوق العمل، لأنها الحالة الأسهل لفهمها، لكن يجدر ألّا يكون ذلك هو المسبب الأهم للبطالة غير الطوعية؛ يجب أن نأخذ في الحسبان كل أنماط التكتلات وجماعات الضغط سوية من أجل تحليل مرضٍ لبطالة العمل غير الطوعية أو

لتراجع استغلال الموارد الأخرى.

بما أن التفسير السابع غير المتوقع عن التضخم غير المتوقع يجب أن يوضحه، يميل المسار المعاكس للتحقق عند حدوث تضخم غير متوقع أو أحداث خارجية كبيرة ملائمة (مثل ابتكارات تكنولوجية كبرى أو اكتشاف موارد هامة). يمكن أن يتمتع الاقتصاد بازدهار تكون فيه خسارة الائتلافات التوزيعية أقل من المعتاد، وقد يؤدي هذا الأمر إلى تحقق مسار متواصل من التأثيرات الإيجابية حتى تكيّف جماعات المصالح الخاصة مع الواقع الجديد، وحتى تُستغَل كل الفرص الاستثمارية الواعدة، وهكذا.

أصبح لدينا تفسير للتقلبات المتكررة في مستوى الإنتاج الحقيقي أو دورات العمل لمجتمعات فيها درجة عالية من الجمود المؤسساتي، إن كان لي أن أصف مقاربة «كلاور - أولسن» هذه، فهي لا تتعارض في أي جانب منها مع أية نظرية صالحة للاقتصاد الجزئي.

XII

بما أنني قد وضعت الجدال الآن في سياق عام من عدم التوازن، علينا أن نختبر حقيقة أن بعض الأسعار لم تُحدَّد أو كانت تحت تأثير مباشر من الائتلافات التوزيعية حتى في اقتصاد لا يتمتع بالمرونة نسبياً؛ إذ يوجد في معظم الاقتصادات قطاع يستمرّ اختلال التوازن فيه طويلاً، وقطاع آخر حيث لا يمكن أن تكون الأسعار خارج التوازن أطول من مدة قصيرة جداً. إذا لم يكن الاقتصاد محكوماً بتوجّه سياسي أو تكتلات فإن العمال الذين لا يستطيعون الحصول على وظيفة بسبب اختلال التوازن الناتج عن الارتفاع الشديد في الأجور والأسعار في القطاعات المحكومة بالمصالح الخاصة، هم أحرار بالتوجه نحو قطاع أسعاره أكثر مرونة.

قد يناقش بعض الاقتصاديين ممن لم يفكروا جيداً بالوصول إلى هذا الحد، بأن حرية الحركة ستؤكد وجود توظيف كامل، وقد يفترض الاقتصادي المتسرع هذا الأمر حتى في الاقتصادات التي تحكمها تكتلات وجماعات ضغط كبرى، وطالما بقيت القطاعات مشرعة للتدخلات المختلفة، فلن توجد بطالة غير طوعية.

إحدى المشاكل الصغيرة في هذه الفرضية هي تجاهل الزمن الذي يستغرقه انتقال الموارد عبر القطاعات. تفيد ميزة جمود الأسعار والأجور في القطاع المنظم بأن الأسعار المرنة ستمتص أساساً أي انكماش أو تضخمٍ متباطئ غير متوقع، وبالتالي ترفع الأسعار النسبية في القطاع الذي تحكمه التكتلات أكثر مما سبق. يعني تراجع الطلب الإجمالي وارتفاع الأسعار النسبي معاً حصول انخفاض كبير في كميات السلع والعمل المطلوب في القطاع المنظم. بذلك يمكن أن يتطلب التوظيف الكامل هجرة كبيرة إلى قطاع الأسعار المرنة. قد يفترض بعض مالكي الموارد غير العاملة أن التدخل الحكومي، أو قوى التوازن، سيؤدي إلى كساد أو ركود مؤقت معين سيمنع الدفع للتحرك نحو قطاع الأسعار المرنة. تحركٌ كهذا قد يقتضي أحياناً تكاليف نقدية ونفسية كبيرة مثل اقتلاع العائلات من المدن الكبرى للبحث عن عمل في المناطق الريفية حيث تنتَج السلع الكثيرة ذات الأسعار المرنة. يضاف إلى ذلك أن قيمة الكثير من الموارد المستخدمة في قطاع متوازن بأسعار ثابتة، ستنخفض بانتقالها إلى قطاع آخر؛ لا تشيَّد المصانع والآلات إلا لتلبية حاجات خاصة فحسب، وقد يكون العمال الذين لديهم رأس مال بشري خاص بالصناعة، أو خاص بالشركة، قادرين على القيام بالأعمال التي لا تتطلّب مهارة لبعض الوقت فقط، وفي صناعات أو شركات أخرى. يصف بعض الناس أنفسهم عاطلين من العمل إذا كان العمل الوحيد المتوفر متضمناً تغيراً كبيراً في المستوى الاجتماعي، بالإضافة إلى تغيير المهنة. قد يكونون في الوقت نفسه في عمر لم يعد يسمح لهم باستثمار المزيد من الوقت المتبقي لحياتهم في اكتساب مهارة جديدة تتطلب تعليماً وتدريباً إضافيين، أو اداء خدمة في شركة واحدة كما كانوا في

الماضي. وقد يعود سبب عدم الرغبة في الاستثمار بغية إتقان مهنة ثانية إلى منهجية محافظة بائسة لدى الكثيرين في الأعمار المتوسطة وما بعدها، لكنها تحدث في الغالب، وعندها قد يحدث توازن التوظيف الكلي بالفعل عندما يتقاعد معظم هؤلاء المعنيين في هذه الفئة. كما قال كينز بحكمة: سنموت جميعاً في المدى الطويل.

حتى لو أخذنا نظرة لا يحدّها زمن لتقلبات الاقتصاد الكلي، وتجاهلنا بشكل غير واقعي تكاليف إعادة تخصيص الموارد لتنسجم مع الأسعار المرنة والقطاع المتوازن كلما كان الطلب الإجمالي أقل بكثير من المتوقع، فإن حقيقة وجود بعض الأسعار المرنة دائماً هي أمر لا يحتاج ضمان التوظيف الكلي مطلقاً. والمشكلة الثانية مع الاقتصادي المتسرّع في حجته حول التوازن العام هي تغاضيها عن ظاهرة أفضل ما توصف به أنها «تناذر بيع التفاح في الشوارع» (خلال الكساد الكبير حوالي 1930).

على الرغم من أننا جميعاً نشعر بالأسى من فكرة العمال الاطلين عن العمل الذين اضطروا لقبول بيع التفاح في الشوارع، سيدرك الاقتصادي الذي يعرف أن الاقتصاد هو نظام توازن عام، إذا لم يترك المجال لانفعالاته لتسيطر عليه، بأن الزيادة في عدد بائعي التفاح عند نواصي الشوارع تمثّل استجابة مفيدة لتوازن الحالة. وعند وجود زيادة كبيرة في عدد بائعي التفاح فهذا يجعلنا نستنتج بشكل معقول أن هذا القطاع غير منظَّم ونتيجة لذلك فيه أسعار مرنة. بالتالي فإن انتقال الموارد العاطلة من العمل نحو بيع التفاح هو تحول مفيد للموارد باتجاه قطاع الأسعار المرنة وهذا مثال عن الكثير من التحولات التي تحدث في الاقتصاد. حجة «بيع التفاح» هذه كما أراها ليست مثالاً ساخراً بل هي بالأحرى تعبير صحيح عن جانب من القضية؛ ويصبح الأمر جلياً عند احتساب تراجع مستوى الرخاء الذي سيحدث بالنسبة إلى المستهلكين كما هو بالنسبة إلى العمال في حال مُنِع بيع التفاح في الشوارع أثناء الكساد.

يجب أن نضيف حالة كون الائتلافات التوزيعية واسعة الانتشار، مع حصول انكماش كبير غير متوقع، ومع السيطرة على العقبات الكبيرة لإعادة تخصيص الموارد المشروحة أعلاه، سيكون حجم الموارد اللازمة للانتقال إلى قطاع الأسعار المرنة كبيراً نسبة إلى حجم القطاع حيث حملت الأسعار عبء تخفيض درجة الانهيار في الطلب الإجمالي لكنها ستنخفض أكثر. ستكون نسبة الأسعار في قطاع الأسعار المرنة إلى قطاع الأسعار الثابتة غير عادية، وستصبح نسبة العائدات إلى الموارد الموظفة في قطاع الأسعار المرنة منخفضة للغاية في الواقع. يجب أن يحقق بيع التفاح عند نواصي الشوارع في أوقات الازدهار المعدل الطبيعي من العائدات في الصناعات ذات حركة الانتقال الحرة، ولكن في حالة انكماش كبير غير متوقع سينخفض هذا المعدل كثيراً إلى درجة اعتبار هذه المهنة مرادفة للبطالة المبتذلة. اتُّهِم «هيربرت هوفر» (Herbert Hoover) بالتبلّد الشديد والسذاجة السياسية عندما تحدث عن الناس الذين حققوا أرباحاً طائلة خلال الكساد الكبير عبر بيع التفاح عند نواصي الشوارع؛ يمكننا أن نرى الآن أن تحليله غير معقول من الناحية النظرية كذلك.

الفكرة الأساسية هي ما يلي: ما يحدث لبيع التفاح في الشوارع أثناء الركود هو ما يحدث في كل الصناعات ذات حركة الانتقال الحرة. في ثلاثينات القرن الماضي في الولايات المتحدة مثلاً، انعكست الهجرة التاريخية من الريف إلى المدينة. إعادة تخصيص الموارد هذه كان لها هدف لكن أسعار قطاع الزراعة التي ارتبطت بهذا التحول وتراجع الطلب الإجمالي كانا على درجة غير عادية من الانخفاض نسبة إلى الأسعار الصناعية والأجور حيث كان هناك دعم سياسي فعال واسع الانتشار لتطبيق برامج ترفع أسعار قطاع الزراعة. استقرت هذه الأسعار نسبياً *إذ تحقق ذلك بما تطلّب من بقاء بعض الأراضي غير مستغَلة وكذلك بعض الموارد الأخرى التي بقيت بقوة القانون خارج سوق العمل* حتى يصبح معدل الأسعار مشابهاً تقريباً لمعدل «التكافؤ» التاريخي. قد يُفترَض أن هذا الفعل كان شذوذاً

تاريخياً. لكنني أقدم فرضية (إذ لم يكن الأمر أحداثاً متشابهة تحدث في دول مختلفة) أن حدوث اضطراب مشابه في مستويات الأسعار النسبية عموماً يستدعي تدخلاً حكومياً للحد من تراجع الأسعار الكبير في الأسواق ذات الأسعار المرنة.

عندما يصبح حجم الأسعار الخاضع لتأثير الاحتكارات وجماعات الضغط كبيراً بما يكفي، فإن أي انخفاض كبير في الطلب الإجمالي سيؤدي إلى تراجع الاستخدام الفعال للموارد. يعود ذلك من جهة إلى صعوبات إعادة تخصيص الموارد على المدى القصير. لكنه يعود من جهة أخرى إلى أن انتقال الموارد إلى قطاع الأسعار المرنة سيكون كبيراً جداً في النهاية قياساً إلى حجم ذلك القطاع، ما سيؤدي إلى عوائد منخفضة للغاية لا تميزها عن البطالة أو إلى قيود حكومية جديدة على الإنتاج أو أية عوامل تؤدي إلى حماية العائدات في القطاع ذي الأسعار المرنة. (إحدى نتائج التدخل التي تحققها الأسعار المرنة لإعادة التوظيف خلال الكساد هي تراجع أكبر في قطاع الأسعار المرنة). على الرغم من حجم العائدات المنخفض خلال فترة الكساد من خلال بيع التفاح أو في قطاع متوازن، لاقتصاد فيه الكثير من الجماعات ذات المصالح الخاصة غير المؤهلة بشكل جيد ما يجعلهم في بطالة غير طوعية تقريباً وفقاً للتحديد الصارم الذي عُرِض سابقاً في هذا الفصل، فإن من المؤكد أن وصفهم «بالبطالة غير الطوعية» ليس إساءة استخدام للّغة. توجد أيضاً في مثل هذه الأوقات زيادة ملحوظة في دوافع البحث عن خروقات في عدم التوازن أو في قطاع الأسعار الثابتة؛ إذ تزداد لوائح البطالة وقوائم الانتظار وأعداد الباحثين عن عمل بشكل كبير (التي تُعَدّ غير طوعية بسبب الفروقات الكبيرة في الأسعار والأجور المحددة من قِبل المؤسسات للموارد ذات القيمة الفعلية نفسها).

XIII

لم يتطرّق نقاش الاقتصاد الكلي المطروح في هذا الفصل إلى الأهمية النسبية لحجم التغيرات في كمية النقد كما هي مقارنة بالسياسة المالية في التأثير بمستوى

الإنفاق أو حجم الطلب الضئيل. لم يُذكر شيء حتى الآن يتفادى الخلاف بأن كمية النقد هي المحدِّد الأهم لمستوى الحد الأدنى للدخل، أو الإشكالية بأن السياسة المالية هي أيضاً محدِّد هام. ما يحدد مستوى الإنفاق الأدنى هو في الجزء الأكبر منه قضية منفصلة لا حاجة لمناقشتها هنا، وربما كان مسعى هذا الكتاب مناقشة الكثير من المسائل. بالتالي سأترك عناء شرح محددات الإنفاق أو التعامل مع أي جانب يكون النقاش السابق فيه غير مكتمل، إلى منشورات لاحقة لن يكون فيها ما يمنع التعامل مع قضايا تقنية. آمل في الوقت الحالي أن يجد اقتصاديون آخرون غيري لا سيّما من كان تخصصهم في النقد أو الاقتصاد الكلي، ما هو مذكور في هذا الكتاب يستحق التوسع في النقاش والبحث والصياغة؛ وسيكون المسار أعظم بما لا يقاس في حالة تولّي أكثر من شخص لهذه المهمة. إلى حين صياغة نظرية تشمل تحليلاً لمحددات الإنفاق الإجمالي، علينا أن نتوخى الحذر من الافتراض أن النظرية المذكورة هنا كافية لتحديد كل ميزات الاقتصاد الكلي في فترة محددة من الزمن. فهي ليست كذلك. علينا مثلاً أن نتذكر وجود سياسات مالية ولا سيما نقدية انكماشية غير مستقرة بشكل كبير في أوائل ثلاثينات القرن العشرين، تلتها سياسات أقل تقلباً، لكنها تضخمية في الأساس، في أواخر ستينات وسبعينات القرن العشرين، وذلك عند الدخول في أية مقارنة مع هاتين الفترتين.

يكفي ما قد قيل أعلاه لإظهار أن هذه الحجج تفسّر البطالة غير الطوعية من دون التعارض في أية مرحلة مع ما نعرفه حول الاقتصاد الجزئي، وتأثير الحوافز التي تواجه صنّاع القرار على المستوى الفردي. لا تنجح أية نظرية نقدية أخرى أو نظرية اقتصاد كلي في تحقيق هذا الأمر. مع ذلك يبقى مفيداً أن نرى إذا كان للنظرية الحالية تداعيات قابلة للاختبار تختلف عن تلك الموجودة في نظريات الاقتصاد الكلي الأخرى. إذا كان من الواجب تأكيد التداعيات الأبعد القابلة للاختبار في النظرية الحالية، بينما لا حاجة لتأكيد تلك في نظريات الاقتصاد الكلي

المنافسة، فهذا سيكون دليلاً مهماً لدعم حجة الاقتصاد الكلي هنا والنظرية المطروحة في الكتاب بشكل شمولي.

لحسن الحظ، يوجد اختبار تجريبي رائع وملائم يؤثر في صلاحية الحجة الحالية وكذلك في كل الحجج البديلة التي جرت مناقشتها. تتشابه النظرية في كتاب كينز بعنوان «النظرية العامة» (General Theory)، والنظرية النقدية ونظرية عدم التوازن وكذلك نظرية التوازن في ادعاء الشمولية في كل نماذج الاقتصادات النقدية، أو الفشل في الحد الأدنى في عرض أية شروط تفيد الاقتصادي في معرفة أية مجموعة خاصة من الاقتصادات تهدف النظريةُ لتفسيرها. أكد كينز على شمولية نظريته حتى في عنوانه، وأظهر عدم التردد في استخدامها ليقدم تفسيراً جديداً للأسواق والسياسات التجارية، على الرغم من كون الأسواق التجارية غير المتطورة مختلفة للغاية عن الاقتصادات الغربية في زمن كينز. وبشكل مشابه، فإن بعض الاقتصاديين النقديين جاهزون لتمرير أحكام قوية على السياسات النقدية وسياسات الاقتصاد الكلي في الاقتصادات ذات التنوع الأكبر في مستويات التطور، ويلقون عادة أحكاماً شمولية؛ مثل حجة «ميلتون فريدمان» (Milton Friedman) بأن التضخم هو «ظاهرة نقدية دوماً وفي الأماكن كلها» وهذا مثال واحد لادعاء أصحاب نظرية النقد بالشمولية. إن كان للبعض أن يظن بأنني قد بالغت في ادعاءات الشمولية للنظريات المعروفة، فهم سيقرّون بالتأكيد بأن أية نظرية موجودة بينها لا توضح الحالات حيث تختلف المشاكل النقدية أو ذات الطابع الاقتصادي الكلي بشكل كبير في نماذج مختلفة للمجتمعات أو في فترات تاريخية مختلفة. بدون أدنى شكّ، تعكس الشمولية وغياب الفروقات بين مجتمعات ذات نماذج متنوعة، صفات غير تاريخية يشوبها الجمود النسبي وغياب المؤسساتية بشكل يدعو للإحباط في كثير من جوانب علم الاقتصاد المعاصر.

تتوقع النظرية الحالية في المقابل أن مشاكل الاقتصاد الكلي ستختلف باختلاف المجتمعات. يوضح التحليل السابق حالة جماعات المصالح الخاصة (أو غير ذلك)

في حال التسبب بنشوء عدد قليل فقط من الأسواق غير المتوازنة في الاقتصاد، فستظهر الاضطرابات الناتجة عن هذه الانحرافات على شكل قطّاعات ذات طابع اقتصاد جزئي، أو على هيئة مشاكل محلية. قد يفاقم انكماش أو تضخم متباطئ غير متوقع هذه المشاكل، لكن بما أن هذه المشاكل محصورة في عدد قليل نسبياً من القطاعات، فلن يتسبب ذلك بحدوث كساد عام أو كوارث على صعيد الاقتصاد الكلي. لن يكون الانكماش أو التضخم البطيء غير المتوقع خطيراً للغاية، لأن الضرر الذي يسببه سيكون محصوراً أساساً في بضعة قطاعات، وستكون تداعيات انتشار الموارد إلى داخل القطاع الضخم ذي الأسعار المرنة صغيرة قياساً بحجم ذلك القطاع، وبالتالي لن تكون مؤذية تماماً. وسيؤثر الانكماش والتضخم البطيء على مستوى الأسعار والحد الأدنى للدخل ولكن لن يتسبب ذلك بالضرورة ببطالة غير طوعية ولن يكون له أثر كبير أو طويل الأمد على مستوى الإنتاج الحقيقي. بعبارة أخرى، سيكون أداء الاقتصاد الخالي من جماعات المصالح الخاصة، والإجراءات والتشريعات التي يطبقونها، أقل حذراً معظم الوقت مما قاله منظرو النقد والتوازن عن أداء تسلكه كل الاقتصادات.

من الجهة الأخرى، حين يصل الاقتصاد مرحلة تكون فيها الائتلافات التوزيعية منتشرة بشكل واسع وقطاع السعر الثابت ضخماً نسبة إلى قطاع السعر المرن، تتوقع النظرية هنا أن حالة الاقتصاد الكلي ستكون مختلفة. سيؤدي انكماش أو تضخم بطيء غير متوقع إلى حدوث خسائر واسعة النطاق، وإلى المعاناة من الانتقال القسري من القطاع ثابت السعر نحو قطاع السعر المرن، وكذلك إلى المعاناة من انهيار الأسعار في قطاع السعر المرن، ومِن بطالة مَن لم يستطيعوا الانتقال أو لا يرغبون بذلك، وإلى المعاناة من ازدياد كلفة البحث عن عمل أو الاصطفاف في طوابير العمل أو الانتظار، يترافق ذلك كله مع الخسارات الكبيرة في الطلب الحقيقي ما سيفاقم المشاكل أكثر، لأن حزمة الأسعار النسبية تبتعد كثيراً عن مستوياتها السابقة للانكماش في ذلك المجتمع بل حتى أبعد من حزمة

الأسعار المثالية. سيصبح الاقتصاد المشبع بشبكة كثيفة من المنظمات ذات المصالح الخاصة الضيقة حساساً وأكثر عرضة للضرر خلال فترات الانكماش والتضخم المتباطئ وصولاً إلى الركود أو الركود التضخمي. تفترض النظرية الحالية أن بعض المجتمعات أو الفترات التاريخية لن تعاني من بطالة غير طوعية أو من خسارات كبيرة في الإنتاج الحقيقي بل حتى من انكماش أو تضخم بطيء غير متوقع، بينما ستعاني مجتمعات أخرى من مستوى بطالة غير طوعية كبير وخسارات في مستوى الإنتاج الحقيقي. تتوقع النظرية إضافة إلى ذلك أن أي مجتمع ينعم باستقرار متواصل داخل حدوده المستقرة سيتحول تدريجياً مع مرور الزمن من الحالة السابق ذكرها إلى الحالة الأخيرة.

XIV

مع الأسف، ما زالت معرفتي بتجارب الاقتصاد الكلي المقارن عبر العالم غير كبيرة بما يكفي لتؤهلني إجراء اختبار تجريبي على الجزء المتقاطع بينها بالجودة التي أفضّلها. أنا مضطر لاحتساب الدول الأكبر فحسب مع نموذج واحد لدولة أصغر. هناك أيضاً مشكلة أن دولاً مختلفة (أو فترات تاريخية) قد تبنّت سياسات نقدية ومالية تختلف جزئياً أو حتى بدرجة كبيرة بسبب أحداث سياسية، أو أسباب أخرى لا علاقة لها بنظريتي. لا تعتمد درجة التقلّبات في مستوى الإنتاج الحقيقي وحجم البطالة غير الطوعية في النموذج الذي أعتمده على طول المدة الزمنية التي تحتاجها المجتمعات لتشكيل جماعات المصالح الخاصة فيها فحسب، بل على القدرة على توقع السياسات النقدية والمالية واستقرارها، وكذلك على شدة الصدمات الخارجية التي واجهها الاقتصاد. وهكذا، يمكن أن يكون مجتمع واحد (أو فترة تاريخية) قد مرّ بدورات عمل صغيرة نسبياً، وبطالة غير طوعية صغيرة الحجم، حتى على الرغم من وجود مستوى عالٍ من المنظمات ذات المصالح الخاصة، بينما قد يتعرض مجتمع آخر أقل جموداً مؤسساتياً لاضطراب مالي أو

نقدي كبير. على الأقل، ولهذه الأسباب جزئياً، فإن الاختبار التجريبي لهذا التقاطع أو للجزء الدولي المقارن الذي تم عرضه للتو لن يكون مقنعاً على الإطلاق.

مع ذلك، يبدو حتى الآن أن اليابان وبنسبة أقل ألمانيا، كانتا قادرتين على إبقاء بطالة العمل في أدنى مستوياتها خلال الركود التضخمي الذي حدث في سبعينات القرن الماضي بينما كانت أعلى في الولايات المتحدة وسبقتها بريطانيا. وجُمِعت إحصاءات البطالة على أسس مختلفة في عدة دول دون مقارنة بينها، مع إحصاءات دول عديدة أخرى درجة البطالة فيها أقل نسبة إلى بيانات الولايات المتحدة. مع ذلك حوّل مكتب إحصاءات العمل في الولايات المتحدة معدلات البطالة في الدول الأجنبية الكبرى إلى نسب رقمية مقارنة بتلك في الولايات المتحدة. تُظهر هذه الأرقام في الفترة 1975 – 1976 أن معدل البطالة في بريطانيا العظمى كان 5٪، وفي الولايات المتحدة كان 8٪، بينما بلغ معدل البطالة في ألمانيا حوالي 4.55٪ في اليابان 2٪. (23) ولا تتوفّر لدي أرقام ونسب مقارنة محدَّثة، لكن الأمر قد أصبح صادماً أكثر مؤخراً بنسبة بطالة ترتفع في الولايات المتحدة فوق 9٪ عام 1982 ومعدلات بطالة في بريطانيا ترتفع فوق 12٪ من دون تعديل حتى.

يمكن طبعاً ضمين عدد من العوامل الضرورية، لكن يبدو أن نظرة على معدلات التضخم في هذه الدول قد لا تدعم الفكرة بأن السياسات المالية والنقدية التوسعية (التضخمية) ستزيل البطالة، ولا حجة بعض الاقتصاديين النقديين بأن «التضخم يسبب الركود» أو درجة بطالة أكبر. كان معدل التضخم السنوي هو الأعلى في بريطانيا العظمى بين عامي 1972 – 1979، عند مستوى 15٪، وعالياً بوضوح في الولايات المتحدة عند مستوى 9.1 ٪. كان مستوى البطالة مرتفعاً في كلتا الدولتين على النقيض من الأفكار الكينزية حول إدارة الطلب، وقد سجلت ألمانيا مستوى تضخم أفضل عند 5.5 ٪ مثل سجلها في

البطالة، لكن ليس النجاح في الحفاظ على معدّل تضخّم منخفض أمراً أساسياً كما يبدو واضحاً بالنسبة إلى التوظيف الكلي أيضاً؛ فقد كان معدل التضخم في اليابان الثاني ارتفاعاً عند 10.6 ٪ بينما كان معدل البطالة هو الأقل وبفارق كبير.

علاوة على ذلك، وكما ستقود نظريتي القارئ حتى يتوقع، كان هناك قلق وصعوبات في بريطانيا أكثر مما هي في أية دولة أخرى حول قضية «العقود الاجتماعية» وكذلك «سياسات الدخل». لم تكن الآمال المعقودة حول هذه العقود ولا الفشل في تلك السياسات أمراً مفاجئاً بحسب وجهة نظري في دولة تتمتع فيها جماعات المصالح الخاصة بالقوة ضمن نطاق ضيق. بينما كان عدد هذه المنظمات أقل في ألمانيا لكنها شملت كل القطاعات، ولذلك فلكل من هذه الظواهر تأثيرها الحقيقي بما ينعكس في سجل أفضل عن التضخم والبطالة.

توجد أشكال الظروف الخاصة كلها، في كل من هذه الدول الأربع، مما يفيد في تفسير النتائج، مثل الدور الخاص للعمال الزائرين في ألمانيا الغربية الذين يمكن إرسالهم إلى أوطانهم في حالة البطالة. لكن يجب أن نتذكر أيضاً أن ألمانيا الغربية واليابان واجهتا صدمات أكبر بكثير من أسعار النفط المرتفعة، بما أن كلتيهما تعتمدان حتماً على استيراد النفط. مع أن الولايات المتحدة مستورد صافٍ للنفط، إلا أنها من أكبر منتجي النفط في العالم؛ وبريطانيا في هذه الفترة نفسها كان لها الحظ الكبير لتصبح من الدول المصدرة للنفط. لقد جرى البحث في قضايا استقطابية لدول كبيرة فحسب، لذلك لا يمكن استخلاص أية نتائج حتى الآن.

من غير الممكن لنا أن نختبر تجارب كل الدول، لكن توجد دولة صغيرة نموذجية للغاية إلى درجة تجعلها جديرة باهتمام خاص. كما أشرت في الفصل السادس إلى تايوان (مثل كوريا وهونغ كونغ وسنغافورة) حيث تمتعت بمعدلات نمو مرتفعة بعد الحرب بشكل رائع. كما نتذكر، فقد قمع الاحتلال الياباني منظمات المصالح الخاصة في تايوان، وهكذا ينسجم النمو السريع مع النظرية المقدمة في هذا الكتاب. إذا كانت الحجة في هذا الفصل صحيحة، فإن على الدول

المماثلة لتايوان، في الغياب شبه التام لمنظمات المصالح الخاصة أن تكون قادرة على الحفاظ على ما يقارب التوظيف الكامل والطاقة الإنتاجية الكاملة حتى في أثناء انكماش أو حالة تضخم بطيء غير متوقعين. بعد الاطلاع على الإحصاءات تبيّنَ أن تايوان قد اختبرت عدة حالات تضخم بطيء خطيرة رافقتها خسائر قليلة نسبياً في الإنتاج الحقيقي. يبدو أن من اهتموا بهذه المسألة قد لاحظوا هذا أيضاً. يكتب «إريك لاندبيرغ» (Erik Lundberg):

بدأت فترة بعد الحرب بارتفاع مؤشر أسعار الاستهلاك حوالي عشرة أضعاف في العام خلال الفترة 1946 – 1949 وحوالي 500 ٪ في الفترة 1949 – 1950. بقي معدل التضخم خارجاً عن السيطرة في الفترة 1950 – 1951 (80 – 100 في المئة سنوياً). من المفيد للغاية ان نحدد كيف أُخمِد هذا التضخم السريع في وقت قصير جداً ليصبح من الممكن التعامل معه ضمن قطاعات جزئية في عام 1952 من دون الوصول إلى كساد أو انهيار شديد في النمو الاقتصادي...

عامل مركزي آخر هو نجاح تايوان في تخفيض معدل التضخم العالي نسبياً في الفترة 1952 – 1960 (7–8 في المئة سنوياً) إلى قيمة ثابتة لافتة لارتفاع مؤشر انكماش الناتج الإجمالي الوطني بمعدل 2– 3 في المئة سنوياً وبالحد الأدنى من التقلبات. لا يمكن تفسير هذا الإنجاز بمجرد الاعتماد على السياسات المالية والنقدية فقط. (24)

XV

من الواضح أن الأمثلة السابقة لا تقدم أي اختبار تجريبي حاسم.[50] لكن

(50) تم اقتراح اختبار مقطعي آخر عندما كان هذا الكتاب قيد الطباعة: معدلات البطالة وفقاً لنظريتي يجب أن تكون أعلى في تلك الحالات من الولايات المتحدة، حيث تكون نسبة أكبر من القوى العاملة منضمة إلى النقابات، وقد كانت كذلك. يدل انحدار معدلات البطالة حسب الولاية من 1957 – 1979 على أن هذه العلاقة ذات دلالة إحصائية، وأقوى بكثير من العلاقة بين نسبة القوى العاملة في التصنيع والبطالة. وتتجاهل الانحدارات الآثار غير المباشرة المهمة للائتلافات التوزيعية بخلال النقابات العمالية. لكن هذه الآثار غير المباشرة عادة لا تقتصر على الدولة التي يوجد فيها الائتلاف (المترجم).

دعونا ننظر في التغيرات الحاصلة في الولايات المتحدة خلال وقت قصير نسبياً منذ الحرب العالمية الثانية. بما أن منظري النقد كانوا في العموم أكثر مقاومة من الكينزيين للفرضيات التي تفيد بأن تغيرات بنيوية ومؤسساتية هي من بين العوامل المسببة لتجربة التضخم بعد الحرب، فقد يكون من الملائم استحضار بعض الحقائق ثانية من ذلك الكاتب الدقيق في الاقتصاد النقدي، «فيليب كاغان».

تفحّص «كاغان» بيانات تقلبات الأسعار ومستويات الإنتاج في الولايات المتحدة منذ عام 1890. وجد أن مَيل الأسعار للانخفاض أثناء فترات الركود قد تراجع مع مرور الوقت. وقد لاحظ ما يلي:

أصبح التغير في معدلات [تذبذب الأسعار] من كل تضخم حتى الركود التالي أقل ضرراً، وأصبح إيجابياً في الدورتين الأخيرتين، أي أن معدّل زيادة السعر أثناء الركود تجاوز ذلك أثناء التضخم، وهذا السلوك الدوري لم يظهر في السابق. لم تكن الصفة المميزة لحالات التضخم بعد الحرب هي أن ارتفاع الأسعار كان أسرع في فترات التضخم الدورية، إذ كان لبعض فترات التضخم السابقة معدلات أعلى بكثير، بل أنها كانت تنخفض ببطء شديد حتى أنها ارتفعت أحياناً، في فترات الانكماش... لم يكن الفشل الذريع في فترة الانكماش عام 1970 لكبح التضخم ظاهرة جديدة... لكنه كان ببساطة خطوة أبعد في التطور التدريجي في الفترة بعد الحرب... وظاهرة ارتفاع الأسعار في أسواق الانكماش هي ظاهرة شائعة...

يعكس جزء صغير من التقلبات الدورية تخفيفَ حدة انكماش الأعمال منذ الحرب العالمية الثانية، ويعود بعض الفضل في ذلك إلى مساهمة الأبحاث الاقتصادية في تطوير تقنيات استقرار السوق. مع ذلك، إضافة إلى الانكماشات الدورية الأصغر في الإنفاق الإجمالي، فإن استجابة الأسعار لانكماش محدود قد انخفضت، وهكذا فإن مزيداً من تقلص الإنفاق يعني تراجع الإنتاج بشكل

متناسب. (25)

أيّد «جيفري ساكس» (Jeffery Sachs) في مقالة نُشِرت مؤخراً النتائج التي ذكرها «كاغان» بطريقة مختلفة نوعاً ما. (26)

مع أن النتيجة فيما يُسمى *الركود التضخمي* الناشئ حديثاً هي أمر مألوف، لكن يجب التركيز على ميزتين في ملاحظات كاغان تستحقان الأمر. الأولى هي إصراره على وجود نشوء *تقدّمي* أو *تدريجي* لهذه المشكلة. وهذا صحيح بالتأكيد، إذ كانت هناك بوادر إنذار حول التجربة المحيرة في سبعينات القرن العشرين. مثلاً، عندما تقدّم نقاش التكاليف لأول مرة في خمسينات القرن الماضي. حتى ذلك الحين، لم يكن هذا الأمر واضحاً في بدايات القرن الماضي أو في القرون السابقة.

الميزة الثانية الهامة في ملاحظات كاغان تفيد أنه بسبب السلوك المتغير للأسعار، *فإن تأثير الانخفاض التدريجي في الطلب الإجمالي يتجلى مع الوقت في انخفاض الإنتاج الحقيقي*. لم يناقش «كاغان» هذه القضية لكن الملاحظة الدقيقة تقترح وجود تطور مشابه في عدة دول أخرى. هذا هو بالضبط ما ستقودنا هذه النظرية لتوقعه، لكنه غير مشمول في أية نظرية عن الاقتصاد الكلي في حالة الجمود النسبي وغياب المؤسسات.

XVI

يظهر الميل نفسه في الانكماش والتضخم البطيء غير المتوقعين ليؤديا إلى زيادة حجم البطالة وخسارات أكبر في الإنتاج الحقيقي مع مرور الوقت، لكن بشكل أكثر خطورة في المنظور التاريخي طويل الأمد. مع أن البيانات الضرورية الموثوق بها من أجل حكم دقيق حول التاريخ النقدي والاقتصادي الكلي في القرون السابقة غير موجودة، فإن وجود براهين نوعية وبيانات متناثرة يكفي لتشكيل توافق بين المؤرخين الاقتصاديين حول خطوط عريضة محددة من التجربة

التاريخية، لكن بالرغم من كونها معروفة من قبلهم، فإنها لم تؤخذ في الحسبان سواء في النظرية الكينزية أو في النقدية.

ربما كان الاتجاه الأكثر وضوحاً في تاريخ الاقتصاد الكلي هو المَيل نحو تخفيض الطلب الإجمالي في دول مثل بريطانيا والولايات المتحدة، ومهما كانت الأسباب سيكون لها مع مرور الوقت تأثير أكبر على مستوى الإنتاج الحقيقي. هذا النموذج واضح منذ القرن الثامن عشر على الأقل. حين حدثت تقلبات كبيرة (غير متوقعة) في مستوى الأسعار، لكنها في زمن الثورة الصناعية وخلال معظم الوقت في القرن التاسع عشر لم تكن لتسبب حجماً كبيراً من البطالة أو انخفاضاً مهماً في الإنتاج الحقيقي. في الحقب التاريخية السابقة كانت الاقتصادات محدودة نسبياً، وتحت قيود تجارية من النوع الذي شُرح في الفصل الخامس عن المجتمعات الصغيرة. لذلك يصعب الحديث عن صيغة موحدة لأشكال تطور الاقتصاد الكلي الوطني. لكن بريطانيا بشكل خاص أصبحت في الحقبة التجارية دولة مركزية مع بضعة قيود داخلية في التجارة. معنى هذا أنها كانت معرضة لما حصل لاحقاً بالفعل، وهو اختبار حالات التضخم والانكماش على مستوى الدولة بكاملها. بعد الاندماج القضائي والحرب الأهلية والاضطرابات السياسية في القرن السابع عشر، ظهرت فترات تضخم وانكماش ذات طبيعة انتقالية ضعيفة أثّرت بالكاد في مستوى التوظيف أو الإنتاج الحقيقي. كذلك تعرض الاقتصاد الوطني في الولايات المتحدة ومنذ بداية تاريخها الوطني لفترات من التضخم والانكماش لكنها كانت ذات تأثير ضعيف على مستوى التوظيف والإنتاج الحقيقي.

بينما بدأت الأحوال تتغير نوعاً ما في الجزء الأخير من القرن التاسع عشر، مع ذلك كانت الأعوام منذ ذروة التضخم أثناء حروب نابليون في عام 1812 حتى بلوغ المستوى المنخفض في عام 1896، ستفيد في توضيح المسألة. تراجع مستوى الأسعار في تلك الفترة في بريطانيا لأكثر من النصف، بينما كان التراجع أكبر في

الولايات المتحدة. استمرت الثورة الصناعية مع ذلك في بريطانيا والولايات المتحدة خلال تلك الفترة التي تميزت بنمو ورخاء استثنائيين. بشكل عام، كانت فترة النمو السلمي الأطول في نصيب الفرد من الدخل والتي لم يشهد لها العالم مثيلاً، هي الفترة نفسها التي كان مستوى الأسعار فيها غالباً في حالة انهيار. مع انقضاء القرن التاسع عشر ببطء، ربما جلبت السنوات الأولى في الدورة الاقتصادية مزيداً من البطالة، لكن بالمقارنة مع تجربة القرن العشرين فإن اتجاه الهبوط كان له تأثير ضعيف نسبياً على الإنتاج الحقيقي.

تكررت بالطبع فترات من «الهلع» و«الأزمات» حتى في بدايات القرن التاسع عشر. كان من الطبيعي مع انهيار الأسعار أن يتعرض المَدينون لأوقات عصيبة لتأمين سد ديونهم المالية؛ إذ كانوا يدفعون بمعدلات فائدة حقيقية أعلى مما كانوا سيدفعون فيما لو أن مستوى الأسعار لم ينخفض. كما تُبيّن حركة حزب الشعب في الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر بأن من استدانوا المال بمستوى أسعار أعلى هم بالتأكيد مزعوجون من الانكماش. عند انخفاض الأسعار وعجز بعض الشركات عن تسديد ديونها، فقد تحدث حالة من الهلع، ولا سيما في مجال النظام المصرفي غير المستقر (خصوصاً في الولايات المتحدة)، أدّت غالباً إلى فشل النظام المصرفي. أدّت حالات الهلع والأزمات إلى توقعات محبطة وتسببت بانخفاض مستوى التوظيف والإنتاج الحقيقي. لكن من ظروف تجربة ثلاثينات القرن الماضي، أو من إدراكنا لما قد ينتج من المقارنة مع الانهيارات في مستوى الأسعار اليوم، فإن نتائج الضرر كانت ضعيفة نسبياً ومؤقتة.

يمكن توضيح ذلك بأفضل شكل عبر مقارنة الكساد في فترة ما بين الحربين مع ما كان ربما أكبر انكماش نقدي في الولايات المتحدة. ذكر «ميلتون فريدمان» و«آنا شوارتز» أنه «لإيجاد أي شيء في تاريخنا يمكن مقارنته عن بعد مع الانهيار النقدي في الفترة 1929 – 1933، فإن على المرء أن يرجع قرناً من الزمن تقريباً حتى الانكماش الذي حدث بين عامي 1839 و1843». (27) وكما تُظهر بعض

التقديرات التفصيلية للمؤرخ الاقتصادي «بيتر تيمين» (Beter Temin) فإن الانكماش في عرض النقد كان أكبر حتى في الفترة 1839 – 1843 منه في الفترة 1929 – 1933. *كان الانهيار في مستوى الأسعار أكبر بكثير: 31 ٪ في الفترة 1929 – 1933، وبلغ نسبة 42 ٪ في الفترة 1839 – 1843*. لكن الاستهلاك الحقيقي الذي انخفض بنسبة 19 ٪ بين عامي 1929 – 1933، كان قد ارتفع بنسبة 21 ٪ بين عامي 1839 – 1843. وبشكل جدي أكثر *كان الناتج القومي الإجمالي الحقيقي الذي انخفض أكثر من 30 ٪ في الفترة 1929 – 1933 بينما كان في ارتفاع بمعدل 16 ٪ في الفترة 1839 – 1843 (انظر الجدول 7.1 في الأسفل، من بحث ديمقراطية جاكسون، بيتر تيمين)*. (28) وكما أشار «تيمين» عن جدارة في كتاب آخر، (29) فإن بطالة الموارد في الولايات المتحدة خلال الكساد الذي بدأ في عام 1929 لم يكن لها مثيل في أي انكماش سابق:

قارن المؤرخون الانكماش الاقتصادي الذي بدأ في عام 1929 الذي كان الأسوأ في التاريخ، مع الانكماش الذي حدث في أربعينات القرن التاسع عشر، لكن لم تكن للمقارنة فائدة سوى إظهار شدة الحالة الأخيرة. في حالات الكساد في القرن التاسع عشر سادت حالة من الهلع في النظام المصرفي وانكماش اقتصادي وإفلاس مصارف في مجالات مختلفة. لم يكن هناك ما يوازي قلة استخدام الموارد الاقتصادية في بطالة العمال والموارد الأخرى في ثلاثينات القرن العشرين.

جدول 7.1 مقارنة بين 1839 – 1843 مع 1929 – 1933 (نسبة مئوية)

	43 – 1839	33-1929
تغير المخزون النقدي	34-	27-
تغير الأسعار	42-	32-
تغير عدد المصارف	23-	42-
تغير الاستثمار الإجمالي الحقيقي	23-	42-
تغير الاستهلاك الحقيقي	21+	19-
تغير الناتج القومي الإجمالي الحقيقي	15+	30-

ملاحظة: البيانات في الفترة 1839 – 1843 مأخوذة من الذروة إلى الأسفل في السلاسل المتتالية، مع اختلاف في التاريخ نوعاً ما. بيانات النقد والمصارف من أواخر عام 1838 إلى أواخر عام 1842، وبيانات الأسعار من التقويم السنوي في عام 1839 إلى عام 1843، بيانات الناتج القومي الإجمالي وغيرها من التعداد العام 1839 (ينتهي العام في 31 أيار عام 1839) إلى التعداد العام 1843.

المصدر: الفترة 1839 – 43 كتاب اقتصاد جاكسون لبيتر تيمين 1969، مراسلات روبرت غولمان، إحصاءات تاريخية للولايات المتحدة. الفترة 1929 – 33 المراجع نفسها.

انخفضت قيمة السلع والخدمات في الولايات المتحدة إلى النصف تقريباً في بدايات ثلاثينات القرن العشرين. ولتصحيح هبوط الأسعار جرى تخفيض كمية الإنتاج بمقدار الثلث تقريباً. بالتالي ارتفعت نسبة البطالة لتشمل ربع القوى العاملة، وتوقف الاستثمار بشكل كامل تقريباً. كان ذلك أوسع انهيار اقتصادي في التاريخ.

يتجلى الاختلاف في طابع تجربة الاقتصاد الكلي بين القرن التاسع عشر والقرن العشرين بوضوح حتى في المصطلحات اللغوية للحياة اليومية. وعلى الرغم من مبالغة بعض الكتّاب في حداثة المصطلح، تبقى الحقيقة أن مصطلح البطالة بدأ يُستخدَم في أواخر القرن التاسع عشر. يذكر *قاموس أوكسفورد الإنكليزي* أن كلمة بطالة (unemployment) أصبحت شائعة الاستخدام قرابة عام 1895، لكن «إي. بي. تومسون» (E. P. Thompson) يشير إلى أن الكلمة يمكن العثور عليها أحياناً في «أوينيت»[51] والمؤلفات الراديكالية التي تعود إلى عشرينات وثلاثينات القرن التاسع عشر. (30) وكان مراقبو البطالة يميلون إلى استخدامها على أنها «الحاجة للعمل» أو «التعطل غير الطوعي». كلمة (arbeitslosigkeit) المرادفة للبطالة في اللغة الألمانية كانت أيضاً نادرة الاستخدام قبل تسعينات القرن

(51) (Owenism) : فلسفة اشتراكية طوباوية للمصلح الاجتماعي روبرت أوين في القرن التاسع عشر وأتباعه وخلفائه، المعروفين باسم "الأوينيت" (المترجم)

التاسع عشر. بينما يعود استخدام الكلمة الفرنسية (chomage) إلى العصور الوسطى، لكنها ذات صلة بوقت الفراغ كما في التعبير (un jour de chômé) ويعني يوم العطلة الذي لا عمل فيه عادة. (31) وإذا كان هبوط مستوى الأسعار في بدايات القرن التاسع عشر قد أدّى إلى مستوى واسع من البطالة طويلة الأمد للعمال والموارد الأخرى، فإن الكلمة المناسبة لوصف الحالة الراهنة الهامة وربما الخطيرة، ستصبح متداولة للاستخدام العام سريعاً وفي لغات جميع الدول المعنية.

يجب تمييز مدى انخفاض الطلب الإجمالي الذي انعكس في بطالة الموارد وانخفاض الإنتاج الحقيقي عن ضخامة تقلبات الطلب الإجمالي. تميزت الأعوام منذ الحرب العالمية الثانية وفق ما أشار إليه كاغان بالاستقرار النسبي بحسب المعايير التاريخية، يعود ذلك جزئياً إلى ما عرّفته الحكومات والاقتصاديون حول سياسة الاستقرار. لكن الاستشهاد بالدليل يُظهر أن غياب المرونة المتزايد في مستوى الأسعار سيسبب المعاناة في مجتمع مستقر من ازدياد البطالة مع مرور الوقت، ومن خسارة أكبر في مستوى الإنتاج عند أي انخفاض في الطلب الإجمالي.

هذا الدليل التاريخي، مثل المقارنات بين الدول المشار إليها سابقاً، لم يفسَّر من قِبل أية نظرية تقليدية. لم يُذكَر أي شيء على الإطلاق عن معاناة المجتمعات في الفترات التاريخية من مستوى البطالة المرتفع، والخسائر على مستوى الإنتاج الحقيقي عند حدوث انكماش أو تضخم متباطئ غير متوقع. يترك التركيز على العموميات انطباعاً بأن عواقب السياسات المالية والنقدية السيئة ستكون متشابهة إلى حد بعيد في كل الاقتصادات النقدية. تتوقع النظرية المطروحة هنا على النقيض من ذلك الاختلافات التاريخية والتحولات التدريجية عبر الزمن في المجتمعات المستقرة التي رصدناها.

XVII

تشمل عوامل تطوير كينز لنظريته العبقرية زمان تطويرها ومكانه، وأجزاء العالم حيث أصبحت الرأي السليم، وكذلك طابع الكساد الكبير، إذ تتناسب جميعها مع الحُجة المقدمة. عمل كينز بالطبع على تطوير أفكاره الرائعة في بريطانيا العظمى في عشرينات وثلاثينات القرن العشرين، حيث كان المجتمع الذي كتب فيه يعجّ بالمنظمات ذات المصالح الخاصة والائتلافات أكثر من أي مجتمع آخر في ذلك الوقت. وكان نمط الطلب على الصادرات والسلع الأخرى الذي واجهه الاقتصاد البريطاني مختلفاً للغاية عنه قبل الحرب، كما تغيرت الصناعات التي منحت بريطانيا ميزة تفضيلية أيضاً. وهكذا كانت بريطانيا بحاجة إلى بنية جديدة من أجور وأسعار نسبية وإلى إعادة تخصيص كبيرة للموارد. في غياب المرونة في مجال الأسعار والأجور، وفي وجود قيود على حركة الدخول، ستكون إعادة تخصيص الموارد بطيئة؛ إذ كان هناك حجم هائل من البطالة في الموارد المختلفة غير المستخدمة. تفاقمت هذه المشكلة لبعض الوقت بسبب مبالغة تشرشل في تقييم العملة البريطانية عند منتصف عشرينات القرن العشرين. كذلك في حال انخفاض الأجور والأسعار بما يكفي فإن الموارد البريطانية ستكون في حالة توظيف كلي رغم كل شيء. لكن بنية المؤسسات البريطانية قد تطورت خلال زمن طويل، ولم تنخفض الأجور والأسعار النسبية كثيراً في المدى القصير أو المدى المتوسط حتى بالنسبة إلى بعضها. كانت هذه الأجور والأسعار لتتكيف على المدى الطويل والملائم، لكن حتى ذلك الوقت، كما كان كينز يعلم جيداً، سيكون جزء كبير من الشعب المعني في عداد الأموات. وهكذا فإن نظرية كينز العامة هي في الحقيقة عمل عبقري وتنويري لكنها ليست بحقٍ نظرية «عامة» على الإطلاق. لو أن بريطانيا خرجت من الحرب العالمية الأولى بلائحة من المؤسسات النظيفة التي كانت في ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية، فربما لم يكن كينز ليكتب كتابه على الأرجح.

أصبحت المشاكل التي واجهتها بريطانيا، والصعوبات المتنوعة للدول الأخرى في الوقت الذي ألّف فيه كينز كتابه «*النظرية العامة*» (ومقالته عن النقد) أكثر خطورة بسبب الاندماج القضائي المعكوس والقومية الاقتصادية المتفشية في الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الأولى. فقد جرى تقسيم الإمبراطورية النمساوية المجرية في اتفاقية فرساي إلى عدة دول أصغر. اتبعت هذه الدول الجديدة عموماً طابعاً قوميا ونهجاً حمائيًا من الناحية الاقتصادية. وكان للاتحاد السوفياتي سوق تجارية صغيرة نسبياً مع العالم الخارجي. وازدادت الحمائية كثيراً في أماكن أخرى كذلك؛ فقد تخلّت بريطانيا والإمبراطورية البريطانية حتى عن سياسات التجارة الحرّة. ويأتي في المقام الأول، أن الاقتصاد العالمي قد تعرض للمزيد من الاضطراب بسبب مطالبات الحلفاء الأوربيين بالتعويضات من الدول المهزومة، وبسبب المطالب غير الواقعية للولايات المتحدة لسداد الديون التي قدمتها للحلفاء خلال الحرب، وسياسات إفقار الدول المجاورة والتلاعب الأحمق بسعر الصرف في عدة دول أخرى. لا بدّ أن خسارة المكاسب المحتملة، بل حتى مكاسب الماضي من التبادلات التجارية في الاقتصاد العالمي، كانت كبيرة جداً في الحقيقة. بحسب المنطق الذي سبق شرحه فقد سبّبت هذه الخسارة انخفاض الطلب الحقيقي على الإنتاج في كل القطاعات ولا سيما الطلب على الصادرات.

ربما كان اقتصاد الولايات المتحدة الضخم والمزدهر قادراً على تجاوز هذه الصعوبات الدولية من دون كوارث محدقة فيما لو جرى اختيار السياسات الصحيحة. بالإضافة إلى ارتكاب أخطاء كثيرة، شرعت الولايات المتحدة بتطبيق سياسات القيود والحمائية المجحفة، وفرضت قوانين غير مسبوقة للحد من الهجرة كما مرّرت قانون «فرودني- مكومبر»، وتلاه قانون «سموت- هولي» لتطبيق رسوم جمركية مرتفعة. ومع أن النقابات العمالية أيّدت تشريعات قيود الهجرة، بل كانت ضالعة في سَنّها، فمن المفيد مثلاً التأكيد على أنه وفقاً للمقاييس الأمريكية

الحديثة لم يكن سوى جزء متواضع من العمال متنسبين إلى هذه النقابات. كانت جهود أصحاب العمل لإقصاء النقابات عبر اتباع مقاييس الأجور النقابية وتجمّع هذه النقابات في أسواق عمل كبيرة وهامة، ما أعطاهم سلطة تأثير أكبر بكثير من مجرد العضوية التي كانت في طور التراجع في عشرينات القرن الماضي.

كما يتوقع التضمين الثالث، فإن الجماعات الصغيرة هي التي تتنظّم أولاً، ويبدو أن الجماعات الصغيرة في الشركات كانت بلا منازع السبب الأكبر للمشكلة. كما كتب «ليستر تشاندلر» (Lester V. Chandler) واصفاً الحالة بجدارة، «كانت هناك حركة منظمة التجارة في عشرينات القرن العشرين. صادق وزير التجارة «هربرت هوفر» (Herbert Hoover) على الفكرة، وتأسّست النقابات التجارية في كل صناعة كبرى تقريباً وفي بعض الصناعات الصغيرة... الكثير من الجمعيات التجارية، وربما أغلبها، حدّت من المنافسة». (32) يشير النجاح الذي حققته هذه النقابات في ممارسة العربدة القانونية عبر رفع الرسوم الجمركية في دولة وفترة زمنية تميزتا بدعم فكرة التجارة الحرة، إلى قوة تأثيرها. جرى تأكيد هذا الأمر في دراسات عديدة لعلماء مرموقين في الحقل السياسي. (33) كانت قوانين الرسوم الجمركية السبب الأساسي في أشكال الائتلافات كلها، كما جرى تسهيل زيادة التكتلات الاحتكارية والأوليغارشية كثيراً. أدى ذلك لتصبح صناعة القرار الدستورية والتوافقية بطيئة فيما يُعنى بالأسعار لا سيما في القطاع الصناعي.

النظام المصرفي المضطرب بشدة في ذلك الوقت، وحالة الإشباع في قطاعات معينة بفرص الاستثمار، والقيود على طلب الصادرات الأميركية بسبب الرسوم الجمركية الأجنبية، والأثر المضاد لانهيار أسواق الأسهم في ثقة المستثمرين، بالإضافة إلى عدة عوامل أخرى أدت جميعها إلى انخفاض الإنفاق. عند حدوث ذلك، لم تتراجع الكثير من الأسعار بسرعة بشكل طبيعي أو على مراحل بسبب انخفاض في الطلب، ولا سيما في القطاع الصناعي. وتُظهر الإحصاءات التي جرت مناقشتها حقيقة أنه مع انهيار أسعار القطاع الزراعي والأسعار المرنة

الأخرى بشكل سريع، فإن حزمة أسعار أخرى ولا سيما في قطاعات الصناعة المنظمة والمركزية، انخفضت ببطء وبنسبة قليلة. مع هذه الأسعار غير الفعالة أصبحت مكاسب التجارة أقل كثيراً مما في السابق، وانخفضت مستويات الدخل الحقيقي والطلب من أجل الإنتاج، وهذا يعني مع الانكماش وتقلّبات الإنفاق على الاستثمار التي ركز عليها كينز، أن الطلب على العمل وعوامل الإنتاج الأخرى سينهار سريعاً، وإلى حد بعيد كان الجمود في أسواق العمل والذي لم يكن خطيراً تقريباً بحد ذاته ليعاني من آثار كمية جدية.

حتى ذلك الوقت، لم تكن مشكلة البطالة بهذه الخطورة أو الديمومة لولا ما تلاها. كان هناك تذمّر شديد أثناء الكساد في قطاعات كظاهرة بيع التفاح أو أسواق الأسعار المرنة حول انهيار الأسعار غير المتناسب والعائدات المنخفضة. يضاف إلى ذلك مبدأ عدم التدخل الذي يفيد بأن كل شيء سيكون على ما يرام إذا تركت الحكومة الاقتصاد يدير شؤونه بنفسه (عدا بعض الروايات حول ضرورة تدخل الحكومة لتأمين الحمائية في مواجهة المنافسة الأجنبية) الأمر الذي لم يعد معظم الأميركيين يثقون به بسبب فشل الرأسمالية الجليّ، وإدارة الحكم المحافظة للرئيسين «كوليدج وهوفر» في كبح الركود. تبع ذلك انهيار المقاييس التي صُمّمت للتدخل في الأسواق بتثبيت الأسعار والأجور عند مستويات «معقولة ومقبولة أو بالتكلفة الكاملة» – أي بمستويات تحقق الأرباح للشركات والعمال الذين تم تثبيتهم فعلاً بشكل آمن في السوق، لكن هذا سيجعل توظيف عمال إضافيين، أو بيع السلع الإضافية التي كانت لتعيد السوق إلى الازدهار، عملية غير مربحة. بدأت هذه الجهود في زمن إدارة الرئيس هوفر. لقد سنّ مثلاً مرسوم «ديفيس–باكون» عام 1931، وجعل من غير القانوني على المتعهدين والمتعهدين الفرعيين في مشاريع الإنشاءات الاتحادية أن يدفعوا أقل مما حدده وزير العمل معدلاً عامّاً للأجور في ذلك القطاع وهو ما كان مطابقاً لمعدل الأجر النقابي في صناعة البناء ذات النقابة القوية والكبيرة. وأنهى سنٌّ مرسوم «نوريس –

لاغوارديا» عام 1932 استخدام سلطة المحاكم للحد من الاندماج والاتحاد في سوق العمل.

جاءت بعد ذلك إدارة التعافي الوطني (NRA) التي تأسست في عام 1933. وهي لم تقرّ كل صناعة لتهيئة «قانون المنافسة العادلة» و«قانون الصلاحية» فقط بل شجّعت عليه أيضاً. تطلّب قانون المنافسة العادلة سلوكاً «عادلاً» فيما يخص عمليات الإنتاج والأسعار، إضافة إلى أسعار التجارة المتنوعة والأجور «العادلة» وعدد ساعات العمل، والمفاوضات الجماعية وغير ذلك. جرت تغطية ما يقارب نسبة 95٪ من عمال الصناعة بهذه القوانين. (34) ومع أن إدارة التعافي الوطني حددت الحد الأدنى للأجور وأقرّت قوانين تمنع تخفيض الأجر، فإن مصالح الاتحادات التجارية التابعة للشركات بدت ذات سلطة أكبر. كما وصف «فرانكلين روزفلت» (Franklin Roosevelt) الأمر لاحقاً «جرى تطوير القوانين ضمن خطة سياسة الإدارة، بدءاً من العرض المقترح من داخل الصناعات نفسها. وكانت جميعها، عدا القليل فقط، مدعومة أساساً من قِبَلِ إحدى النقابات التجارية على الأقل. ومنحت إدارة التعافي الوطني الصناعة فرصة للحكم الذاتي، وجرى إحياء عدة اتحادات تجارية نقابية كانت خاملة طوال سنين كما سارعت عدة صناعات لتنظيم اتحادات تجارية لم تكن لديها في السابق». (35) أعلنت المحكمة الاتحادية العليا عام 1935 تصنيف إدارة التعافي الوطني على أنها مؤسسة غير دستورية. جرى تحويل بعض أنشطتها إلى سلطة هيئات أخرى، كما جرى سنُّ قوانين جديدة مثل (قانون العمل الوطني عام 1935 وقانون «فاغنر» في عام 1937) وذلك لضمان الأجور ودعم العمل النقابي) للحفاظ على الأجور وتعزيز النقابات. وازداد حجم العمل النقابي في هذه الأثناء بشكل كبير، وكان له بالتأكيد تأثير كبير على سياسات الأجور في شركات كثيرة كانت تخاف من نقابات «خارجية» مستقلة؛ بحلول ربيع عام 1934 كان ربع العاملين في كل الصناعات منظمين في نقابات تابعة للشركات كان يجري تنظيمها

عادة بعد إضرابات أو نشاطاتٍ منظمةٍ من قِبل نقابات مستقلة. (36) وارتفعت نسبة الانتساب إلى نقابات مستقلة من قرابة ثلاثة ملايين في عام 1932 إلى ثمانية ملايين في عام 1938.

باختصار شديد، أدّت بداية الكساد إلى الإنشاء الرسمي لتكتلات العمل والعمال وإلى سنّ تشريعات وقوانين تنظيمية منعت المزيد من العاطلين من العمل والموارد الأخرى غير العاملة من تنظيم عقود ذات مصلحة متبادلة: جرى حرمان المزيد من العمال والمستهلكين والشركات من إتمام الصفقات والعقود التي كانت لتملأ المساحة المثلثية المرسومة في الشكل 1. يضاف إلى ذلك قانون التعديلات الزراعية وتشريعات أخرى ثبّتت بعض أسعار القطاع الزراعي، وطبّقت إلزامية ترك بعض المساحات من الأراضي وبعض الموارد الزراعية الأخرى غير مستثمرة بسبب انخفاض أسعار القطاع الزراعي بشكل كبير، وذلك بسبب هجرة الموارد العاطلة من العمل إلى داخل قطاع الزراعة إضافة إلى أسباب أخرى.

كانت السياسات المتّبعة في هذه الظروف الرامية إلى زيادة الطلب الإجمالي منطقية للغاية كتلك التي أيّدها كينز. وإلى الحدّ الذي يمكن فيه كبح الانكماش وزيادة الأسعار، جرى تحديد الأسعار بقيم رمزية بواسطة هذه التكتلات الاتحادية البطيئة الحركة، كما جرى تخفيف الإجراءات التنظيمية ضمن شروط نسبية لتصبح أقل ضرراً. وبما أن معدّلات الفائدة كانت منخفضة فعلاً، وكان من الواضح أن الناس يدّخرون المال، فلن يدهشنا أن يشعر كينز أن زيادة المعروض النقدي قد لا تكون كافية، وأن يؤيد الإنفاق الحكومي لسد العجز. لا أعلم تماماً درجة مساهمة كل سياسة أو تطور حدث للطلب الإجمالي المتزايد خلال سنوات «العقد الجديد». حدث حينها تدفق للذهب إلى داخل السوق، وازداد حجم السوق النقدي، لكن عجز الميزانيات في عهد فرانكلين روزفلت كان هو الأكثر إثارة للجدل. فعبر التكتلات الاتحادية الجديدة، والتحديد الحكومي للحد الأدنى للأجور والأسعار، جرى تحقق التأثير المشترك لسياسات روزفلت لزيادة الطلب،

وعودة الثقة بالنظام المصرفي بضمان الودائع الفيدرالية، وازدياد حجم السوق النقدي والتعديل التنازلي البطيء في الأسعار والأجور الاحتكارية الذي كان أكبر من كل الزيادات في بطالة الموارد المختلفة. انخفضت البطالة نسبياً وارتفع الإنتاج الحقيقي نوعاً ما في عام 1940 عما كان عليه في عام 1933 حين تولى روزفلت منصب الرئاسة.

وهكذا لن يكون مفاجئاً أن تأثير كينز كان عميقاً في الولايات المتحدة وجميع الدول الناطقة باللغة الإنكليزية في الحقيقة، إذ تمتع معظمها باستقرار سياسي غير عادي وشبكات كثيفة متكاملة من الجماعات ذات المصالح الخاصة. وانطلاقاً من هذا المنظور، لم يكن من قبيل الصدفة أن الفكر الألماني بعد الحرب لم يكن متأثراً بكينز إلى هذه إلى درجة. فالسبب وراء ذلك عوامل كثير كالعادة؛ عدد الاقتصاديين المتمرسين في الدول الناطقة باللغة الإنكليزية كان أضعاف عددهم في الدول الأخرى، لذلك أعجِب الكثيرون ببراعة وتعقيد كتاب كينز.

على الرغم من أن زيادة الطلب الإجمالي التي روّج لها كينز أثناء الكساد يمكن أن توازن تأثيرات الجماعات ذات المصالح المشتركة والسياسات غير الحكيمة في الاقتصاد الكلي، فنحن نستطيع أن نرى الآن أن مستوى الطلب الإجمالي لا يعدو في أحسن أحواله سوى أن يكون ذا تأثير ثانوي ومؤقت في مستوى البطالة غير الطوعية. لا يمكن تفسير البطالة غير الطوعية إلا في سياق المصالح والسياسات التي تحكم علاقات المصالح المتبادلة في التفاوض بين أصحاب العمل ووسائل الإنتاج والسلع المعدّة للبيع وبين المستهلكين والذين سيكسبون من شراء ما هو معروض. المستوى المنخفض من الطلب الإجمالي أو حتى انهياره ليس شرطاً لازماً ولا كافياً لحدوث البطالة غير الطوعية. وكون المستوى المنخفض للطلب الإجمالي أو تراجعه ليس سبباً في حدوث الكساد أو البطالة غير الطوعية هو أمر واضح ليس على المستوى النظري فحسب، بل وفق التجربة التاريخية المذكورة سابقاً في هذا الفصل.

إن حدوث البطالة غير الطوعية مع مستوى مرتفع ومتزايد من الطلب الإجمالي هو أمر واضح من حقيقة أنه أياً كان المستوى المتوقع للتضخم فإن لدى الائتلافات التوزيعية الحافز لوضع أسعار أو أجور حقيقية في مستويات تكبح التبادلات التجارية ذات المنفعة المتبادلة خارج هذه الائتلافات وهكذا تعيق توازن السوق؛ إذا تم توظيف الموارد غير العاملة في القطاع ذي السعر المرن في النهاية، سيبقى بعض أشكال البطالة غير الطوعية نتيجة كثافة أعداد الباحثين عن عمل أو من هم على لوائح الانتظار بسبب التفاوت غير المبرر لعوائد الموارد المتجانسة. كذلك ظهرت إمكانية حدوث البطالة غير الطوعية مع مستوى مرتفع ومتزايد من الطلب الإجمالي في الركود التضخمي الأخير؛ فعلى الرغم من زيادة الناتج القومي الإجمالي على الصعيد النقدي خلال بعض الأعوام، كان مستوى البطالة مرتفعاً أيضاً. كان من الضروري وجود زيادة في الإنفاق الإجمالي وإلّا سيتعذّر تحصيل الحد الأعلى الرمزي من الناتج القومي الإجمالي، مع ذلك بقي مستوى البطالة على حاله بل ارتفع في بعض الأحيان.

بما أن الطلب الإجمالي غير الكافي ليس السبب الرئيس أو الوحيد للبطالة غير الطوعية، فإن إدارة الطلب المتغير بسرعة عبر آلية الضبط الدقيق أمر لا جدوى منه. وهذا لا يعود، كما أشار بعضهم، إلى أن معرفتنا ليست جيدة بما يكفي لإجراء تعديلات دقيقة فحسب، بل لأن إدارة الطلب ليست هي العامل الموجه الأساسي لكل حالة أيضاً. كانت فكرة عظيمة في عمق أزمة الكساد في الولايات المتحدة عام 1933 حين لم يكن هناك سبب للخوف من تضخم مؤذٍ، وكان الكثير من منظمات المصالح الخاصة في طور العمل على تخفيض أسعارهم عن مستويات العام 1929 حين لم يتوقعوا ارتفاع الأسعار، وفي محاولة لموازنة ضرر ارتفاع الأسعار في القطاع ذي السعر الثابت عبر اتباع كل الطرق لزيادة حجم الطلب الإجمالي. يمكن لزيادة الإنفاق أن توازن الانخفاض في الطلب بسبب البطالة والأسعار الاحتكارية، كما يمكن أن تساعد في رفع مستوى الأسعار وبالتالي تغيير

الأسعار النسبية في القطاع ذي الأسعار الثابتة. لكن توسعاً كهذا لن يكون له تأثير سوى التسبب في زيادة التضخم إن اعتادت المنظمات على إدارة الطلب عبر موازنة أية سياسة مالية أو نقدية توسعية بتثبيت الأسعار المرتفعة. وقد أوضحت في مكان آخر، (37) أن من الممكن أن تتغير السياسة المالية والنقدية في بعض الأحيان بوتيرة أسرع مما يمكن للتحالفات التوزيعية أن تغير أسعارها، وهذا يفسح المجال لإدارة الطلب أن تحقق بعض المكاسب على صعيد الإنتاج الحقيقي عبر تغيير بعض السياسات التي جرى على أساسها اختيار معظم الائتلافات التوزيعية لأسعارها. لكن قد تكون السياسات المتغيرة وغير القابلة للتوقع مكلفة بحد ذاتها، لذلك لا يبدو أن هذا الإجراء هو الحل النهائي.

السبب الأساسي في المشكلة هو أن كينز لم يفسّر عدم مرونة الكثير من الأجور والأسعار أو يشير إلى أن تفسيراً كهذا يجب أن يكون جوهر أية نظرية اقتصاد كلي، وهكذا افترض بعض أتباعه أنه جرى تحديدها بشكل اعتباطي نوعاً ما. تحدث الكينزيّون كثيراً حول «جوهر» معدل التضخم الذي يعني معدل ارتفاع تلك الأسعار والأجور الذي يتغير بشكل بطيء نسبياً، لكن ما يحدد أية أسعار أو أجور هي الأساسية أو ما يسبب تغيرها لم يكن ضمن نظريتهم. إذا كان تحديد هذه الأسعار والأجور الجوهرية اعتباطياً أو ناتجاً عن «سياسات الدخل» المحفّزة، فلا سبب لافتراض تأثرها الكبير بزيادة الطلب الإجمالي، لذلك اقترح بعض أنصار كينز في سبعينات القرن العشرين المزيد من السياسات التوسعية من أجل معالجة مشكلة البطالة، وبالتالي التسبب في المزيد من التضخم غير المبرر.

توجد ثغرات مشابهة في نظرية التوازن والنظرية النقدية، حيث يجب أن يكون الأساس. تفتقر هاتان النظريتان لسبب تغير بعض الأسعار في حالات نادرة فقط وبشكل بطيء؛ وهذا أحد الأسباب في عدم تقديمهم أي تفسيراً للبطالة غير الطوعية. أشار كثير من الاقتصاديين الكينزيين والنقديين في الغالب إلى قوانين الحد الأدنى للأجور والنقابات العمالية وما شابه ذلك من أجور ثابتة وبطالة،

ولكن هذه المرجعيات ليست قريبة حتى من أن تفي بالغرض. فهي لا توضح فوائد تثبيت هذه الأجور وكيف نشأت في الأساس. إذا لم تكن الظواهر الأهم في الاقتصاد الكلي التي تسبب ارتفاع مستوى البطالة وزيادة التقلبات في مستوى الإنتاج الحقيقي مندمجة في وحدة متكاملة ضمن نظرية اقتصاد كلي، فإن تلك النظرية أشبه بمسرحية «هاملت»، لكن مع غياب أمير الدنمارك.

XVIII

القول إن نظرية كينز غير مكتملة، وناقصة من ناحية كونها مضلّلة في جوهرها، لا ينكر حجم مساهمته الكبير في نظرية الاقتصاد الكلي. بمعنى أنه قد مهّد الطريق. كان تركيز كينز على دور الطلب على المال باعتباره من الأصول، وعلى التقلبات الخاصة للاستثمار مقارنة بنفقات الاستهلاك، وعلى التوقعات التي أغنت فهمنا بشكل كبير حول الاقتصاد الكلي ومشاكل النقد. كان معظم محتوى نظرية النقد، ودورة العمل التي ظهرت قبل كتابه «*النظرية العامة*»، يبدو بدائياً للغاية، قدّم كينز، بمساعدة «هيكس» الإطار الفكري اللازم لاحتساب العرض والطلب من أجل المال في وقت واحد بهدف الادخار والاستثمار. وبتقديمه هذه الجهود كلها، لا يمكن أن يُلام على الفشل في طرح نظرية عن ثنائية العرض والسعر وإغفالها كما طُرح هنا، لكن كان يجدر به أن يشير إلى المخاطر والقيود الضمنية لهذا الإغفال من دون ادعاء الشمولية المضللة. كانت سمعته على المدى الطويل لتصبح أعظم بكثير لو أنه أولى اهتمامه للطبيعة التراكمية للعلوم، وكان أكثر مرونة لناحية درجة اختلافه عن سابقيه.

أحد الأسباب التي أعتقد أن من المهم التركيز عليها في مساهمة كينز في تحليل الاقتصاد الكلي ونقاشه هو أن بعض الكتابات في نظريتي التوازن والنقد، وعلى الرغم من قيمتها بالنسبة لي وللمهنة، بدت وكأنها مدفوعة بالرغبة في إثبات أن عكس ما استنتجه كينز أو اقترحه كان صحيحاً تماماً. ويبدو أحياناً أن الانتصار في

الجدال أهم من الإبداع. وأعتذر بشدّة إذا كان انطباعي خاطئاً أو غير منصف. لكن ما هو سبب كثرة الانتقاد العبقري القيّم للاقتصاد الكينزي في حين لم يذكر شيئاً تقريباً عن البطالة غير الطوعية، أو عن فشل الاقتصاد الأميركي الواضح، وغيره بشكل تلقائي في الحفاظ على مستويات التوظيف الكامل على مستوى الإنتاج؟ وقبل ذلك كله، عندما يكون هناك ملايين الناس الذين يعيشون في حالة تأهّب ليشهدوا معاناة واسعة وبطالة مخيفة في الفترة بين الحربين العالميتين، ما هو سبب بناء نظرية اقتصاد كلي تقوم على افتراض أن الاقتصاد على وشك الوصول إلى توازن يشبه الأثير أو قد بلغه بالفعل، وأن ليس للبطالة غير الطوعية ولا للكساد العميق والطويل أية إمكانية للحدوث؟ وما سبب التذمر الشديد من التأثير الضار والمتزايد للحكومة ومن خبث النقابات العمالية، وبعد ذلك الشروع في العمل على بناء نماذج كليّة قائمة على الافتراض الأساسي بتحرّر الاقتصاد من أسعار حددتها الحكومة أو التكتلات الاحتكارية، أو حتى بأنه اقتصاد تنافسي بالكامل؟

آمل أن نترك المناظرات حول كينز قريباً لتبقى بين أيدي المؤرخين الاقتصاديين، لتتحرر الطاقات الإبداعية الهائلة من كل المدارس، وتركّز على نماذج اقتصاد كلي تتبع أنصار نظريتي النقد والتوازن في إصرارهم على ضرورة بناء نظرية اقتصاد كلي على أسس نظرية اقتصاد جزئي صالحة، وتتبع كينز في الإقرار بأن البطالة غير الطوعية محتملة، وبأن عدم التدخل في اقتصاد ذاتي الإدارة في مجتمع مستقر لن يضمن الحفاظ على مستوى توظيف كامل دائم وتلقائي على صعيد الإنتاج. قد يكون الأمر أنني أشدّد على هذه الشروط لأنها ببساطة ملائمة لنظريتي الخاصة، لكنني مهتم برؤية الحجج التي قد يقدّمها أي اقتصادي ماهر حول أسباب عدم تحقيق نظرية اقتصاد كلي لهذين الشرطين (أو في سبيل ذلك، كل الشروط اللازمة لنظريةٍ كليّة كافية موجودة في القائمة المعدة سابقاً في هذا الفصل).

في معظم ما سيأتي، سأترك التأثيرات السياسية للنظرية المطروحة في هذا الكتاب جانباً في الوقت الحالي. وقد يتطلب الأمر كتاباً آخر لاكتشاف كل تداعيات النظرية الحالية بالاشتراك مع نظرية اقتصاد جزئي معروفة واعتبارات أخرى. وإلى جانب ذلك، من الأفضل التركيز بداية على الحصول على نظرية صحيحة، مع ترك آثارها إلى وقت لاحق (لعدة أسباب منها أن من غير المحتمل أن الأفكار المسبقة حول سياسة «صحيحة» قد تؤدي إلى تشويه النظرية). قد يكون من المفيد مع ذلك ترديد كلمات تدعو إلى الحذر.

التضمين الأهم في سياسة اقتصاد كلي هو أن أفضل سياسة اقتصاد كلي هي سياسة اقتصاد جزئي جيدة. ولا بديل عن بيئة تنافسية منفتحة أكثر. إذا سيطرت التكتلات على الأسواق في كل الاقتصاد، مع استمرار التدخل الحكومي لمنفعة بعض المصالح الخاصة، فلا توجد سياسة اقتصاد كلي يمكنها إصلاح الأمور. في كلام «ميلتون فريدمان» و«إدموند فيلبس» الثمين، لكنه قد يكون مضلّلاً، سيكون «المعدّل الطبيعي للبطالة» مرتفعاً جداً – جوهرياً، إن معدل البطالة الذي سيحدث في الواقع حين يكون مستوى السعر أو معدل التضخم متوقعاً بشكل عام. كتب الاقتصادي البريطاني «جيمس ميد» (James Meade) ببلاغة عن ضرورة وجود سياسات اقتصاد جزئي ومؤسسات أفضل، وقال إن معدَّل البطالة الطبيعي مرتفع بشكل غير طبيعي. ليست هذه العبارة صحيحة في دولته فحسب، بل في عدة دول أخرى نوعاً ما، وليست الولايات المتحدة أقلها.

التضمين السياسي الثاني، المصطنع أيضاً، هو أن السياسات الضرورية في دول كثيرة للحد من التضخم المتباطئ في الوقت الحالي يجب أن تكون في معظم الحالات سياسات ثابتة وتدريجية، وكذلك حاسمة ومعقولة. ثمة توصيات في بعض الأحيان قدّمها بعض الاقتصاديين الذين وضعوا جلّ تركيزهم تقريباً على مبدأ «التوقعات» وهي إن كان من الممكن إقناع كل الشعب بأن الحكومة أو

المصرف المركزي سيضع حقيقة سياسة مضادة للتضخم، ويلتزم بتطبيق تلك السياسة لمدة طويلة، فسيحدث حينها انكماش حاد وقصير يؤدي إلى خفض الأسعار وحل المشكلة. يمكن أن تنجح سياسة كهذه في مجتمع فيه بعض الائتلافات التوزيعية لكنها لن تنجح بوجود الكثير منها. تتضمن عملية صنع القرار البطيئة لائتلافات كهذه أنها لن تكون قادرة على التكيف بسرعة مهما كانت متأكدة من الحل الحكومي ومهما كان انخفاض الأسعار قصيراً وحاداً. مع أنها حالة متطرّفة فلنتأمل ثانية التكتل الاحتكاري في الدنمارك المشار إليه في الفصل الثالث، والذي احتاج عشرة أعوام ليعدل سياسته رغم الأرباح الضئيلة. يوجد في الوقت نفسه دليل هام بأن جماعات المصالح الخاصة تمكّنت في نهاية المطاف من التكيّف مع الواقع الذي وجدت نفسها فيه. أحد الأمثلة هو خفض الأجور المقبول من النقابات أحياناً حين تكون الشركة التي وظفتهم على شفير الإفلاس.

التضمين الثالث والأخير لسياسة الاقتصاد الكلي حالياً هو أن مخططات الضرائب والدعم، المصممة لخفض المعدل الطبيعي للبطالة، يمكن في بعض المجتمعات أن تقدم مساهمة هامة ولو مؤقتة، عندما تترافق فقط مع سياسات مالية ونقدية جيدة. يمكن خفض معدل البطالة الطبيعي إلى حد ما عندما يكون مرتفعاً بشكل استثنائي بفرض ضرائب خاصة على الشركات التي ترفع الأجور بنسبة مئوية أكبر من الزيادة المتوقعة في الإنتاج الكلي في الاقتصاد. في المقابل وبطريقة معاكسة، إن كان الأمر مجدياً سياسياً، يمكن منح الشركات دعماً يجري خفضه في حال منح تلك الزيادة. سيمنح هذا الأمر الشركة حافزاً للتفاوض على زيادة أقل في الأجور، وفي حال تحقق هذا، سيحفّز هذا الأمر الشركة لتوظيف عمال أكثر مما لو لم يتم ذلك، وبالتالي تخفيض حجم البطالة. أحد مساوئ هذه السياسة هو أنها ستثني الشركات عن فعل ما هو مثالي من أجل رفع مستوى المهارات المختلفة لديها، مع شيء من التراجع في الفعالية الاقتصادية. هذا أحد الأسباب التي تجعل من المفترض في سياسات كهذه أن تكون مؤقتة، وألّا يجري

طرحها (كما يتم أحياناً) كأنها العلاج أو الحلول المثالية. كنت مؤيداً لهذه السياسات لعقد من الزمن، (38) وكان «هنري واليك» (Henry Wallich) و«سيدني واينتروب» (Sidney Weintraub) أكثر تأييداً بكثير لاعتبارهما أول من قدّم هكذا مخططات وروج لها. انضم إلى هذه المجموعة الكثير من الاقتصاديين المرموقين في الأعوام الأخيرة لكن من دون الحد الأدنى من تحقيق أي نجاح سياسي. ومع ذلك، لا زلت على موقفي في أن سياسات كهذه يمكن تحقيقها على الصعيد السياسي. يمكن اعتبارها مرغوبة إن ترافقت مع سياسات تفضلها الجماعات التي قد تخسر شيئاً بسببها (مثلاً، كبار الموظفين في أمان وظيفي جيد) يمكن تطبيق ضرائب كهذه بشكل يعود بالفائدة كذلك على زيادة أسعار الشركات الضخمة، مع أن هذا الأمر قد يؤدي إلى نشوء بعض الصعوبات في الإدارة والتطبيق. تدعو سياسة أخرى في السياق نفسه إلى دعم الأجور في شركات توظف المزيد من العمال من الفئات ذات النسبة الأعلى من البطالة. مع ذلك، يصعب التشديد على هذا الأمر بقوة لأن كل هذه السياسات ليست الحل النهائي بالتأكيد وهي ليست بديلاً عن سياسات مالية ونقدية جيدة ومؤسسات فاعلة مع سياسة اقتصاد جزئي فعال.

XX

أبدأ هذا الفصل بأن على عالم الاقتصاد الكلي أن يكون مهتماً قليلاً إذا كانت النظرية لا تفسّر أي شيء إلى جانب ظواهر الاقتصاد الكلي، وأن يكون مطمئناً نوعاً ما إذا كانت النظرية متوافقة مع شروط الاقتصاد الكلي المحددة، مع ضرورة أن تقدّم تفسيراً لظواهر أخرى كذلك. يعكس هذا الشرط بالطبع الجدال المذكور في الفصل الأول حول الحاجة إلى نظريات ذات قوة تفسير واسعة وتوافق لتوضيح ظواهر ذات طبيعة مختلفة، بطريقة مبسطة كذلك. نعود إلى «المعايير التي يجب أن يحققها جواب مقنع».

آمل من الذين ما زالوا يؤيدون أفكاراً بديلة من طبيعة الاقتصاد الكلي، ويروّجون لتفسيرات بديلة عن معدل النمو أو البنية الاجتماعية لهذه الدولة أو تلك، أن يتساءلوا عن مدى التنوع في الظواهر التي يمكن أن تفسرها نظريتهم مع الحفاظ على بساطتها. النظرية المطروحة هنا بسيطة بالتأكيد، وفق معايير الانضباط التي حددتها لنفسي في الحد الأدنى.

النظرية المطروحة هنا متسقة مع النمو السريع بعد الحرب في ألمانيا الغربية واليابان، ومع النمو البطيء وسوء الإدارة في حكم بريطانيا في أوقات سابقة، كذلك مع تحقيق بريطانيا أسرع نمو اقتصادي في فترات أسبق. إنها متسقة مع النمو البطيء للمناطق الشمالية الشرقية والغربية الوسطى في الولايات المتحدة، ومع النمو الأسرع في الجنوب والغرب وتقدّم تفسيراً إحصائياً مهماً لنمو الولايات الثماني والأربعين ككل.

تقدّم النظرية أيضاً تفسيراً متسقاً مع النمو السريع للدول الست التي أنشأت السوق المشتركة، ومع النمو السريع للولايات المتحدة طوال القرن التاسع عشر، كذلك مع النمو السريع في ألمانيا واليابان في الجزء الأخير من القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. تتلاءم النظرية مع نمو بريطانيا وهولندا وكذلك فرنسا لكن بدرجة أقل وضوحاً في بدايات الفترة المعاصرة، وأدوار هذه الدول في صعود الحضارة المسيحية الغربية التي كانت متخلفة في الماضي. تفسّر النظرية أيضاً تراجع المدن القديمة في خضم توسع الدول مع نظام إقصاء متفاوت في التبادلات التجارية الكثيفة. تتسق النظرية مع ظاهرة النمو الاستثنائي في كوريا وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة بعد الحرب، والركود المؤسف في الصين بعد تعرضها أول مرة للضغط الأوربي، إضافة إلى ركود مشابه في الهند. وأخيراً فإن النظرية متسقة مع نموذج عدم المساواة وسياسات التجارة في الكثير من الدول النامية غير المستقرة، بالإضافة إلى حقائق كثيرة أيضاً.

ربما لا يكون الدليل كافياً لنذكر مدى نجاح النظرية في تفسير البنية الطبقية

البريطانية والنظام الاجتماعي الطبقي في الهند، وكذلك الطابع والظروف الزمنية للصيغة الأقوى من الفصل العنصري في جنوب أفريقيا. من الأفضل توخي الحذر عند عدم توفر معلومات كافية وصحيحة تاريخياً. عند هذا الحد، تقدّم النظرية بالتأكيد تفسيراً لكل من هذه الظواهر أفضل بكثير من أية نظرية أخرى.

النظرية *نفسها* التي فسّرت قليلاً مما سبق هي التي تناولتها مع إضافة بسيطة لتفسير البطالة غير الطوعية والكساد والركود التضخمي، وبعض ظواهر الاقتصاد الكلي الأخرى أيضاً، دون الدخول في افتراضات ضيقة غير معقولة حول السلوك الفردي عند أية مرحلة. والدليل القوي لصالح هذه النظرية الحالية هو قدرتها على تفسير نموذج تطور أية مشكلة في الاقتصاد الكلي مع مرور الوقت دون غيرها من النظريات. عندما نأخذ في الحسبان كل هذه التفسيرات معاً نرى أن النظرية قوية ومتسقة وصالحة للتطبيق دون إطالة بلا جدوى. من الصعب أن نرى إمكانية تفسيرها الظواهر المتنوعة ببساطة شديدة لو أنها كانت خاطئة في الأساس أو بشكل كلي.

حتى لو كان من المفاجئ أن تكون هذه النظرية صحيحة *بالكامل*، فإنها لا تزال تنظر في عامل واحد دون غيره يؤثر في الظاهرة التي أسعى إلى تفسيرها. ربما يمكن توضيح الأهمية الكبرى التي ستحظى بها أحياناً عوامل أخرى بأفضل طريقة وذلك بأخذ ما سيحدث في الحسبان إذا كانت نتائج أي بحث في المستقبل متناغمة مع ما قلته هنا، وكان كل أصحاب الاختصاص من ذوي الصلة مقتنعين مع مرور الوقت بحجتي. يمكننا الافتراض حينئذ أيضاً أن رسالة هذا الكتاب وصلت إلى الناس عبر النظام التعليمي ووسائل الإعلام الشعبية، وأصبح معظم الناس معتقدين أن الحجج في هذا الكتاب صحيحة. حينئذ ستنشأ حركة سياسية لا تقاوَم لدعم هكذا سياسات من أجل حل المشكلات التي وضحها هذا الكتاب.

يمكن أن يختار مجتمع فيه هذا الإجماع التوافقي الذي جرى وصفه أفضل

الحلول وأوسعها تأثيراً: إذ يمكن أن يلغي ببساطة كل التشريعات والقوانين الناظمة المتعلقة بالمصالح الخاصة وفي الوقت نفسه يفرض تطبيق قوانين صارمة ضد الاحتكار لكل أشكال التكتلات الاحتكارية والائتلافات المتواطئة التي تستغل سلطتها لإبقاء الأسعار والأجور فوق مستويات تنافسية. يمكن للمجتمع باتباع هذه الطريقة أن يمنع الائتلافات التوزيعية من التسبب بأي ضرر كبير. لا يتطلب هذا العلاج أي إنفاق كبير في الموارد: يمكن للسياسات الحكيمة والصارمة بذاتها أن تؤدي إلى زيادة الازدهار والإنجاز الاجتماعي. إن أي تغير كاسح في الأفكار والسياسات هو أمر غير محتمل بشكل استثنائي، لكن مع ذلك فإن هذا السيناريو يكفي لتوضيح ما إذا كان من الواجب أن تكون الحجج في هذا الكتاب أو أية حجج ذات مضمون مشابه مؤثرة بشكل غير متوقع، عندها فإن التوقعات المستمدّة من هذا الكتاب سيجري تزييفها.

من الواضح أن الائتلافات التوزيعية ستعارض إلغاء تشريعات المصالح الخاصة، وفرض سياسات مضادة للاحتكار تحرمها من مكاسبه التي كان من الممكن أن تحصّلها من خلال قدرتها على العمل الجماعي. يشير التأثير المحدود للثقافة الاقتصادية في الماضي حتى في مسائل حققت إجماعاً مهنياً، إلى أن الائتلافات ستكون في الغالب ناجحة. ذهب كينز أبعد من ذلك بكثير حين كتب أن العالم محكوم بالأفكار وبعض الأشياء القليلة الأخرى. يُظهر التأثير الكبير لكتاباته على السياسة العامة والأثر القريب مؤخراً لمنتقديه أن للأفكار تأثيراً تغييرياً حتماً.

أليس من الممكن حينئذ أن نتوقع بشكل معقول أن المصالح الخاصة كما أدّعي، تلحق ضرراً بالنمو الاقتصادي والتوظيف الكامل وبالحكومة المتماسكة والفرص المتساوية وبالحراك الاجتماعي، حيث يصبح الطلاب أكثر وعياً بهذا الأمر مع مرور الوقت؟ وأن الوعي سيعمّ قطاعات أكبر من الشعب؟ وأن هذا الوعي المتزايد سيحد من الخسائر ذات المصالح الخاصة بشكل كبير؟ ذلك ما أتوقعه،

أقلّه حين أكون باحثاً عن نهاية سعيدة.

شكر وتقدير

تقوم استراتيجيتي في هذا البحث على محاولة قول شيء جريء بما يكفي لاستنباط النقد الذكي، والتفكير بإسهاب في هذا النقد، ثم الحفاظ على الثقة بالنفس اللازمة دون أي تحفّظ على إجراء أي تعديل أو إطالة قد تكون مناسبة. وحتى إذا اعتقدت أن النقد خاطئ، فسأسعى (دون جدوى أحياناً) لأخذ ذلك النقد كدليل على أنني بحاجة إلى تحسين طرحي للفكرة. لقد تلقّيت أثناء عملي على هذا الكتاب انتقادات من مئات الخبراء المختصين في كل تخصّص ذا صلة تقريباً، ومن جهات مختلفة من العالم، ومن كل أيديولوجية أيضاً. ونتيجة لذلك، يعود جزء كبير من أية ميزة يتمتّع بها هذا الكتاب إلى تلك الانتقادات.

أنا مدين لكل ناقد، لكن عددهم كبير جداً إلى درجة تجعل من غير الممكن ذكرهم جميعاً. وهذا ليس بسبب عدد الصفحات التي قد تطلّبها هذه القائمة. فقد كنت أستخدم استراتيجية البحث عن النقد حتى قبل أن أعرف أنني سأنشر كتاباً على هذا المنوال، وكنت أستخدم النقد لسنوات عديدة في هذا الكتاب وحده إلى درجة أنني نسيت من دون شكّ بعض أولئك الذين ساعدوني. وكان النقاد في بعض الأحيان من ضمن جمهور كبير، ولم أتعرّف على أسمائهم. وإذا اخترت بعض النقاد الذين ساعدوني حديثاً، أو لأسباب أخرى لا يمكن نسيانها، فسوف أظلم الآخرين بلا شك، وسأظلم حتى أولئك الذين كانت مساعدتهم ذات قيمة كبيرة. أشعر بالأسف الشديد على ذلك، وآمل أن يغفر لي أولئك الذين تجاهلتهم عن طريق الخطأ.

أحتاج أولئك الذين قدّموا المساعدة والدعم والتشجيع في المراحل المبكّرة من هذا الجهد إلى الكثير من الصبر، وأنا ممتن لهم بشكل خاص. كان «جون

فليمنغ»، المحرر المشارك لمجلّة (Economic Journal)، ناقداً سخياً للغاية، وأشعر بالأسف لأنني لم أرسل له إطلاقاً هذه المقالة بعد أن أصبحت جاهزة للنشر، بعد أن جعلته يتوقّع ذلك. وكان «روبرت سولو» مصدراً ثميناً آخر للتشجيع والمساعدة في وقت مبكّر، ثم «موسى أبراموفيتز» و«صموئيل بريتان» و«السير أليك كيرنكروس» و«والتر إلتيس» و«دانيال باتريك موينيهان» و«دانييل نيولون» و«توماس ويلسون». وأولئك الذين قاموا، أو يقومون، بعمل تكميلي او تعاوني كانوا مفيدين بشكل خاص، ولا سيما «كوانغ تشوي»، و«جان فرانسوا هينارت» و«غودموند هيرنس» و«دينيس مولر» و«بيتر موريل».

في عام 1978، اقترح «روبن ماريس» وترأّس مؤتمراً لتقييم وانتقاد أطروحة حول الموضوعات التي تمت مناقشتها في الفصل الرابع من هذا الكتاب. ودعا خبراء من مختلف البلدان والتخصصات إلى هذا المؤتمر، وكتب بعضهم تعليقات موسّعة نُشِرت في كتاب «دينيس مولر» بعنوان (Political Economy of Growth). وأنا ممتنّ للغاية «لروبن ماريس» للترويج لهذا المؤتمر، و«للدينيس مولر» لتحريره والمساهمة في الكتاب الذي نشأ عنه، وللمؤسسة الوطنية للعلوم لتوفير التمويل الرئيس له، وللمركز الوطني الألماني للبحوث العلمية، ووزارة التعليم اليابانية لتمويل السفر إليها. وأخيراً، ساعدني كل من حضر المؤتمر أو ساهم في أوراق بحثية أكثر مما يُدرك على الأرجح. فمجرّد سرد الأسماء والانتماءات التالية لا يُنصفها:

موسى أبراموفيتش (جامعة ستانفورد)، جي سي أسيلاين (جامعة دي بوردكس)، رينجر بينتزل (جامعة أبسالا)، جيمس بلاكمان (مؤسسة العلوم الوطنية)، صموئيل باولز (جامعة ماساشوستس)، مايلز بولان (مؤسسة العلوم الوطنية)، كاميول دوغوم (جامعة أوتاوا)، جيمس دان (جامعة سيمون فرازر، وجامعة كولومبيا)، ستيفن ديكانيو (جامعة كاليفورنيا، سانتا باربرا)، ريموند كوربيس (جامعة باريس)، جون إيتويل (ترينيتي، كامبريدج)، والتر إلتيس (إكستر، أكسفورد)، فرانشيسكو فورتي (جامعة تورنتو)، ريموند غولد سميث(جامعة يال)، جان فرانسوا هينارت (جامعة فلوريدا إنترناشيونال)، غودموند هيرنس (جامعة

بيرغن)، سير جون هيكس (أكسفورد)، أورسولا هيكس (إكسفورد)، هيلين هيوز (البنك الدولي)، تشارلز هولتون (المعهد الحضري)، سيرج كريستوف كولم (باريس)، هانز يورغن كروب (جامعة فرانكفورت)، فرانز لينر (جامعة بوخوم)، هارفي ليبنستين (جامعة هارفرد)، إدوارد لينكولن (جامعة جونز هوبكنز)، إدموند مالينفود (معهد العلوم الوطنية، باريس)، أر سي أو ماثيو (كامبريدج)، دانيال نيولون (مؤسسة العلوم الوطنية، يوسوك أونيتسوك (جامعة أوساكا)، سام بيلتزمان (جامعة شيكاغو)، ريتشارد بورتيس (لندن)، فريدريك بريور (كلية سوارثمور)، والتر سالانت (معد بروكينغ)، هانز سودرستورم (جامعة ستوكهولم)، إنغمار ستال (جامعة لوند)، كارل كريستيان فون فايزساكر (جامعة بون)، هانز ويلغرودت (جامعة كولوغن)، فولفانغ زابف (جامعة مانهايم).

أنا مدين بالمثل لروجر بنيامين لجذب انتباه نقّاد العلوم السياسية إلى المسودات المبكّرة لجزء من هذا العمل، وهم ماريان آش، مايلز بويلان، جان دي فريس، ستانلي إنجرمان، وأي إم دي ليتل، أر سي أو ماثيو، وإدموند فيلبس، للحصول على مساعدة سخية استثنائية، إلى كلية نافيلد، أكسفورد، ولا سيما بريان باري من أجل حسن الضيافة والتعليق عندما كان لدي بعض أفكاري المبكرة حول هذا الأمر، وإلى فريق الموارد من أجل المستقبل، وللمشاركين في الندوات التي نظّمها معهد ليرمان حول المسودات المبكّرة لهذا الكتاب، ولا سيما دونالد ديوي وكلفن لانكستر بشكل خاص. وهناك تقدير خاص لزوجتي أليسون جي أولسون بسبب أهمية نثرها الخالي من اللغة التقنية المتخصصة كلما كان ذلك ممكناً، وأنا مدين لها لتعليمها الذي لا يقدّر بثمن في فن الكتابة الواضحة، وكذلك الكثير من الأشياء الأخرى. كما ساعدني أخي آلان، وأخي غايلور أيضاً في نواحي كثيرة.

كان زملائي في قسم الاقتصاد بجامعة «ماريلاند» كرماء ومحفّزين للغاية. ولا بدّ أن أشير إلى صبر «مارتن جيه بيلي» على التأخير في عملنا التعاوني الناجم عن انشغالي بهذا الكتاب، وإلى سنوات «كريستوفر كلوغ» من التعليقات المفيدة والمثيرة على هذا الكتاب وكتبي الأخرى، وانقادات «تشارلز براون» و«بول ماير» للعديد

من المسودات المبكّرة. كما تستحقّ مساعدة «أديل كروكس» تشديداً خاصاً أيضاً، ليس بسبب صبرها الهائل في الكتابة ومعالجة الكلمات فقط بل على الطريقة الفعّالة التي ساعدتني بها في تنظيم حياتي المهنية المحمومة. كما أنني ممتن لأولئك الذين قدّموا مساعدة بحثية على مدى السنوات التي عملتُ فيها على هذا الكتاب، ولا سيما «تيرينس أكسندر»، «كوانغ تشوي»، «باران كوشينغ»، «سيريل كيرل»، «دوغلاس كيني»، «نتالي ماكفيرسون»، «جيمس ستانفورد»، «فران سوسمان» و«هاول زي».

أخيراً، ثمة الكثير من الأشخاص الطيبين الذين انتقدوا المسودتين الأخيرتين. ولست ممتناً فقط للعديد ممن وردت أسماؤهم في وقت سابق، بل أيضاً لـ «ألان بليندر»، «روجر بونر»، «باري بوسورث»، «شانون براون»، «بروس بوينو دي ميسكيتا»، «مارثا ديرثيك»، «دولي ديلارد»، «بروس دونسون»، «جيمس غالبريث»، «جون جولديتورب»، «دونالد جوردن»، «دانيال هاوسمان»، «راسل هاردن»، «مايكل هيشتر»، «جيل هو»، «بيتر كاتزنشتاين»، «دونالد كيسنيغ»، «روبرت نايت»، «روبرت ماكاي»، «سينثيا تافت سوريس»، «دوغلاس نورث»، «جو أوبنهايمر»، «كلارنس ستون»، «ماروا شاو تانتيلو»، «تشارلز تاكوي»، «نيل والاس» وأوليفر ويليامسون» وهورست زيمرمان».

لسوء الحظ، ليس هناك ما يكفي من الوقت لإنصاف الكثير من التعليقات الأخيرة. وأخشى أنني ربما أخفقت أيضاً في فهم بعض الانتقادات بشكل كامل، وعلى الرغم من استراتيجيتي العامة، فقد قاومت بعناد بعض الانتقادات بما في ذلك واحدة أو اثنتان كانتا أشد قسوة. وبالتالي فإن الأخطاء التي لا تزال قائمة في هذه الدراسة هي مسؤوليتي بشكل كامل، وأخشى، بسبب نطاقها، أن تكون كثيرة.





مانكور أولسون

صعود الأمم وانحدارها

ازدادت أهمية رسالة هذا الكتاب للغاية، لأن أمريكا (ومعظم دول العالم الثري) قد تطوّرت بالطريقة التي توقّعها أولسون تماماً. وأصبحت مجموعات المصالح الخاصة أكثر رسوخاً من أي وقت مضى، مثل أصحاب المنازل الذين يعرقلون أية عملية بناء جديدة، والمتقاعدين الذين يعارضون أي إصلاح لتوفير تكاليف الرعاية الطبية. وانتشرت الأنظمة التي تحمي من هم داخل المجموعة، مثل متطلّبات الترخيص المهني لمصممي الديكور وبائعي الزهور. وتراجع إنشاء الأعمال التجارية الجديدة بين ثمانينات القرن الماضي والعقد الأول من القرن الحادي والعشرين، ونما الاقتصاد الأمريكي منذ عام 1980 بنسبة أقلّ بكثير مما كانت عليه قبل هذا التاريخ.

قرأت كتاب «صعود الأمم وانحدارها» للمرة الأولى عام 1993 بعد تلقّي رسالة لطيفة من أولسون ردّاً على بحث شاركت في تأليفه، ووجدتُ فيه أن القطاعات الصناعية، والعديد من الشركات الصغيرة نمت بسرعة أكبر من القطاعات التي تهيمن عليها الشركات الكبيرة. ووافقت، بعد قراءة كتابه، أن أدلّتنا تدعم وجهة نظر أولسون التي تقول إن الكيانات الكبيرة المنظّمة غالباً ما تتمكّن من كبت المنافسة، مما يؤثر على النمو في النهاية. لكنني فشلت في إدراك الأهمية الكبرى لعمله.


ISBN: 978-603-8387-48-1
9 786038 387481
WWW.PAGE-7.COM

